不再逃避，现在就下定决心，做自律的你！

员工培训
必读书

NO EXCUSES!

# 没有借口

## 优秀的人都自律


［美］博恩·崔西◎著

柏静静◎译





中信出版社 CHINA CITIC PRESS

# 版权信息

书名:没有借口

作者:[美]博恩·崔西

ISBN:9787508626741

中信出版集团制作发行

# 献给

仅以此书献给我的好友、合作伙伴埃里克·伯曼，我见过的最有自律精神、最有决心的人之一。

# 引言

## 不找借口，才能成功

> 失败的理由有1000个，但没有一个令人信服。
>
> ——马克·吐温

为什么有的人比别人成功？为什么在同样的时间里有人比别人赚更多的钱，过着更幸福的生活？他们“成功的秘诀”究竟是什么？

每次演讲，我总习惯以同一个问题开始。我问台下的听众：“你们有多少人希望薪水翻番？”

大家听到都笑了，几乎所有人都举起了手。我接着问：“有多少人想减肥？还清债务？实现经济独立？”

人们又笑了，还有叫好的声音，所有人又都举起了手。我说：“很好！大家都有远大的目标，都想赚更多的钱，有更多的时间和家人在一起，都想拥有苗条的身材，实现经济独立。

“我们有着同样的目标，并且都想在某一天去实现它。不过在实现它之前，我们得先去一个地方，一个非常美的叫做‘某一天小岛’的地方。

“我们常说，某一天我要读那本书，某一天我要开始一项计划，某一天我要多学本领赚更多的钱，某一天我要攥紧钱包还清外债，某一天我要把该做的事都做完实现既定目标，某一天……”

差不多有80%的人一直生活在“某一天小岛”上，幻想着在“某一天”把想做的事都做了。

他们周围是些什么人呢？是和他们一样生活在“某一天小岛”上的人！他们都聊些什么呢？借口！围坐在一起聊着为什么会在那里的借口。

“你怎么也在这儿？”他们互问彼此。

回答惊人地相似——“我有个不幸的童年”，“我没好好上过学”，“我身无分文”，“我老板太挑剔了”，“我的婚姻很不幸”，“没有人欣赏我”，“经济形势不好”，等等。

他们都患有“借口病”，所以一直没有做成一件事。他们的动机是好的，但众所周知，“通往地狱的路都是由好的动机铺就的”。

成功的法则很简单，第一条是：离开“某一天小岛”！

不要再给自己找借口！要么做，要么不做，不要找借口，也不要浪费精力去编织之所以不这样做或不那样做的理由。找些事做，任何事都可以，先开始再说！你要不断地告诉自己：“成功与否，一切全在我自己！”

失败者制造借口，成功者创造进步。如何评判借口合理与否呢？很简单，只要问问你周围的人：“有和我有同样借口的人成功了吗？”

如果你是诚实的，当你问这一问题时，你必须承认一个事实：有过这样疑问的人岂止千千万，有些人当时的状况甚至比你还糟，但最终他们通过自己的努力取得了成功。他们能做到的，你也可以做到。

常言说，如果人们把找借口的工夫用来为实现目标而努力，结果会让他们自己大吃一惊。但是首先要做的是，你必须离开“某一天小

岛”。

## 万事开头难

开始的时候，人们大多没什么资本。拿我自己来说，我高中都没有毕业，好几年都是靠做体力活儿谋生。我没受过什么教育，也没什么本事，前途渺茫。后来我问自己：“为什么有的人比别人成功？”这个问题改变了我的人生。

过去的很多年，我读了很多论述成功的书籍和文章。这个话题似乎以各种可以被感知的方式，被人们谈论了两千多年。

其中有一点是大多数哲学家、教师和专家一致同意的，那就是自律对于成功的重要性。所谓自律，即抵抗住不找借口的能力。

只有自律才能帮你逃离“某一天小岛”，只有自律才能让你过上美好的生活。没有自律，你是不可能取得长久的成功的。

自律改变了我的生活。我相信，它也一定能改变你的生活。依靠不断严格地要求自己，我成为了优秀的销售和管理人员。重新拾起书本，我在30多岁的时候获得了MBA学位。没有几千个小时的刻苦学习，这是绝对做不到的。我还率先将铃木汽车引进加拿大，建立了65家经销店，总销售额达到2500万美元。要知道那时的我对汽车行业几乎一无所知，我有的只是自律的精神和决心，然后做我必须要做的事。

初入房地产行业，我同样没有任何知识和经验。我能依靠的只有自律，以及数百个小时的潜心研究，然后投身于购物中心、工业园、办公大楼和住宅小区的建设中。

因为自律，我把培训、咨询、演讲、写作、录制等业务经营得有声有色。我的音像教材、书籍、培训资料被翻译成36种语言，在54个国家发行销售，收入超过5亿美元。如今，我已经为1000多家公司提供咨询服务，培训了500多万人。每一次成功的背后都少不了自律的支持。

我发现一个事实：任何人都可以实现自己的目标，只要你能做到足够自律，愿意付出代价，并且永不放弃。

## 本书写给谁?

本书写给那些有理想、有决心、有目标的人。他们是一群求知若渴的人，他们总想多做一些，多得到一些，变得比以往更优秀。

或许所有关于成功的理论中最重要的一条就是让自己变得与众不同。成为一个不一样的人，其意义远远超过你获得多少物质的意义。而做到自律，你就能更快地实现目标。

本书内容循序渐进，能够帮助你最终成为一个能力非凡的、杰出的人。

……

## 偶然间悟出成功之道

几年前，我在华盛顿特区参加一个会议。午饭时间，我到附近一家餐馆就餐。餐厅里人很多，我挑了最后一张空桌坐下，这桌子还可以再坐3个人。

过了几分钟，一位老先生和一个看起来是他助手的年轻女士走了过来。他们端着满餐盘的食物，到处找位子。

我立即站起身来招呼他们过来坐。老先生起初有些不情愿，但禁不住我盛情邀请，于是走了过来，并非常礼貌地道谢。我们边吃边聊。

我这才知道他就是科普·科普梅厄（kop kopmeyer）——成功学领域的传奇人物。他著有4本畅销书，每本都有关于成功学的大约250条定律，那是他过去50多年研究的精华。这4本书我都读过很多遍。

聊了一会儿，我问了一个任何人在那种情况下都会问的问题："在您发现的所有成功定律中，您觉得哪一条最关键？"

他笑着看着我，眼中闪过一丝狡黠，似乎这个问题已经被问过几千次了。他脱口而出："最重要的一条成功定律是美国20世纪初最多产的一位作家阿尔伯特·哈伯德（Elbert Hubbard）说的，'自律就是在该做的时候做该做的事，不管你是不是喜欢做'。"

他接着说："我一生博览群书，我从书中和我的众多经历中总结了999条成功定律。但我发现，如果没有自律，这999条成功定律没有一条行得通。有了自律，成功定律才能发挥作用。"

因此可以说，自律与成功息息相关。它能为你打开所有的门，让一切成为可能。只有自律，人才能不断超越自我。同样，如果没有自律，一个人即便出身再好、受教育程度再高、遇到的机会再好，也终究难逃平庸的命运。

## 阻碍成功的两大强敌

如同自律是打开成功之门的钥匙一样，缺乏自律是打开失败、挫折、落后，甚至不幸之门的“钥匙”，它让我们去找种种借口，低估自己的能力。

也许阻碍成功、幸福和自我实现的最大敌人有两个：一为捷径，二为对策。

喜欢走捷径的人，凡事会怎么省事怎么来，只图方便。比如，上班最晚一个到，下班最早一个走。他们总想一夜暴富，不费吹灰之力就赚来大把的钱。久而久之，就养成了寻求简单、快捷的方式获得他们想要的东西的习惯，而不是做一些真正有助于成功的事。

对策是捷径的延伸之义，对人的不良影响比捷径更甚。对策的定义是：“最迅速、最简单的实现目标的方法，对因此而产生的长远影响不予过多考虑或完全不考虑。”换而言之，就是挑简单的、容易的事情做，避重就轻。

你的心每一天、每一分钟都在矛盾斗争中挣扎。一边是必须要做的事，但是做起来很难（左肩上一个天使）；一边是没有必要做的事，但是很容易做（右肩上一个天使）。每一天的每一秒钟，你都必须和捷径与对策斗争，一次次地克服捷径和对策的诱惑，这样才能实现目标。

## 学会控制自己

自律的另一个解释是自我掌控。只有学会掌控自己的感情、欲望和意念，你才有机会成功。无法掌控自己的欲望是软弱、不独立的表现，这样的人不可靠。

自律亦可理解为自我控制，也就是控制自己的行为、语言，确保两者符合长期目标的能力。做到这一点的人，可称之为优秀的人。

还有很多人将自律理解为自我否定，即抛却轻松、愉悦生活的诱惑，只做符合当下目标与长远目标的事。很多人就是因为无法抵制这些诱惑，离既定目标越来越远。

自律需要你将享受的时间推迟，因为暂时的隐忍是为了将来更大的成功。

## 立足长远

哈佛大学社会学家爱德华·班菲尔德（Edward Banfield）博士在过去的50年中一直在研究推动美国社会经济发展的因素。最终，他得出了这样一个结论：成功人士最重要的特质是“具有长远眼光”。他还认为，所谓“时间视野”，即一个人“在决定当前行为时考虑到的时间因素”。

简而言之，成功的人都是有长远眼光的人。他们可以预见未来某个时间自己会成为什么样的人，取得什么样的成绩。想好之后，再回过头来计划现在要做什么，不做什么，以便按期达到目标。

很多事都可以作长远打算，包括工作、职业、婚姻、社会关系、金钱以及行为，这些我在后面都会讲到。成功的人当前做的事都会与长期目标相符合，因为他们能一直做到自律。

立足长远最重要的是要学会牺牲。杰出的人为了实现目标，为了获得更大的回报，往往愿意在短期内作出或大或小的牺牲。

看看那些每天连续几个小时甚至几年刻苦学习、磨炼技能的人吧，他们就是为了让自己以后成为更有价值的人、过上更好的生活而

情愿牺牲自己现有的一些东西。他们没有贪图一时的享乐，而是在为将来作着准备。

朗费罗曾这样写道：

他们之所以成为巨人，

并非机缘巧合。

当同伴们深夜酣睡时，

他们秉灯夜读到天亮。

作好短期规划，刻苦努力，自律不怠，你就一定能为自己创造美好的未来。

长远的眼光是可以培养的。随着你越来越有长远眼光，你会越来越准确地判断出当下的行为对长期目标的影响。做到这一点，你离成为杰出的人就不远了。

## 别因小失大

当你缺乏自律时，两个法则会让你成为缺乏自律的牺牲品。第一个叫做“无意识行为法则”，也就是说“由于缺乏自律，无意识行为产生的后果会比有意识行为产生的后果更加严重”。

第二个是“扭曲行为法则”，指“为立即满足自己而采取的短期行为通常会导致扭曲、相反的结果”。

比如，你可能投入大量时间、金钱、感情，想要变得更富有、更快乐。但由于你事先想得不够周到，准备工作不足，最后的结果可能

是比你什么都不做还糟糕。每个人都经历过这样的事，而且通常不止一次。

## 成功通则

商人赫伯特·格雷做了一项长期试验，想要找出他所谓的“成功通则”。11年之后结果出炉，成功通则是“成功的人有个共同的习惯，做不成功的人不爱做的事”。

到底是些什么样的事呢？不成功的人不爱做的事，其实成功的人也不爱做，但他们做了。因为他们清楚，为了将来取得更大的成功，这是必须付出的代价。

格雷还发现，成功的人更关注“使人愉快的结果”，而失败的人更关注“使人愉快的方法”。成功的人关注行为产生的长期的积极的影响，而失败的人更关注个人满足感与及时享乐。

著名演说家丹尼斯·威特利（Denis Waitley）曾经说，卓越的人注重行为的“目的性”，平庸的人追求“释放压力”。

## 先主食后甜点

做到自律其实很简单，最简单的一个原则是主次分明，只要遵守“先主食后甜点”就可以了。比如用餐的时候，上菜是有先后顺序的，甜点通常是最后一道。你要先把主食吃完，之后才会上甜点。

我曾经看到一个很有趣的汽车贴纸，上面写着：“人生何其短，甜点应先吃。”这完全是误导。

设想一下，你下班回家，撇下健康营养的饭菜，先把一大块敷着冰激凌的苹果派吃下肚，你还会有什么胃口好好吃饭？满肚子都是糖是什么感觉？你会觉得精力充沛，想要做些事吗？还是又困又累，想着干脆早点休息算了？

同样，饭前先喝上一两杯，再看一会儿电视，跟吃苹果派是一样的。两样都属“甜点”，只是形式不同罢了。但结果是相同的，都会让你没有精力在晚上做别的事。

最坏的结果是，由于重复地做一件事，你渐渐养成了习惯，而习惯一旦养成是很难改变的。因为你喜欢那种轻松、愉悦的做事方法，如同喜欢饭前吃甜点，结果你的弱点日益突出，期待的目标无法达成，只能面对失败。

## 自律是一种习惯

让人颇感欣慰的是，自律同习惯一样，也是可以培养的。在该做什么的时候，自律会让你去做什么，无论你内心是否喜欢，这样反复进行，直至日趋熟练。要记住，不要给自己找借口。

坏习惯容易养成，但让人难以忍受。好习惯不易养成，但是容易让人接受。俗话说：“万事开头难。”

养成自律、自我控制的习惯自然不易，但一旦它们成为你的习惯，操作起来就会变得简单而自然。当自律深植于你心中的时候，如果你不按自律的要求去做，你可能都不习惯了。

好消息是，所有习惯都是可以后天养成的。你可以养成任何有助于达成目标的习惯，并且在需要的时候发挥自律精神，这样你就可以成为优秀的人了。

自律发挥作用的时候，你的其他品质也会受到影响。同样，缺乏自律也会削弱你的其他品质。

要养成自律的习惯，你首先要给自己定个规矩，在做某件事的时候一定按照规矩来，不能有例外。当然，你会禁不住给自己开小差，这个时候就再下决心，一直到你可以自觉遵守规矩为止。

## 惊人的回报

高度的自律可以带来惊人的回报！自律与自尊之间有着紧密的联系：

•你的自我控制能力越强，你就越珍视自己；

•你越自律，你的自尊心、自豪感就越强；

•你越自律，你的个人形象就越好，你会从更加积极的角度看待自己，从而活得更快乐、更有活力。

自律习惯的养成与维持需要终生的投入，如同一场战斗，永不停歇。这个过程中，捷径、对策一直潜伏在你心里，伺机跳出来引诱你误入歧途。

拿破仑·希尔在他的畅销书中曾写道：“自律是打开财富的万能钥匙。”自律也是打开自尊、自重、自豪的钥匙，它能帮助你跨越所有障碍，活出属于你的精彩。

为什么有些人比别人更成功、更幸福？究其原因，莫过于自律二字。

# 关于本书

接下来，我将从21个方面讨论自律对于实现自身价值以及达成既定目标的重要性。

本书分为三大部分。第一部分的内容为“不找借口—想成功必须有自律精神”，共7个章节，你将学会如何在各种情况下发挥个人潜力，比如制定目标、树立人格、承担责任、培养勇气，以及做任何事都坚持到底等。

第二部分同样也划分为7个章节。这部分将教会你如何在商业、销售方面取得更大的成就，获得更多的财富，了解自律可以在增加企业利润、提高营业收入、进行明智投资以及实现效益最大化时发挥怎样关键的作用。

在第三部分的7个章节里，我将告诉你如何将自律应用到个人生活中，告诉你如何在处理幸福、健康、婚姻、孩子、友情以及保持平和心态等问题时运用自律的法则。你将知道如何提升生活质量，改善与你相关的一切社会关系。

在每一章里，我都会详细阐述如何将自律与自我掌控融入生活的细节中。

你将从后面的内容中学到如何将个人发展与职业发展牢牢地掌握在自己手中，如何成为一个更富活力、更快乐、更自信的人。你将学会如何打破一直扰乱你生活的恶习，养成自强、自律的好习惯，实现一切你想要实现的目标。你还将学会如何自如地调整心态和感情，以及你的未来。

总之，掌握了自律这个有力的武器，你将变得势不可当，似乎一切都已由上天安排好了。即便不成功，你也不会再给自己找借口。你

会用几个月或几年的时间实现大多数人无法企及的目标。

# 第一部分 不找借口——想成功必须有自律精神

一个人能否成功取决于他是个什么样的人，而非他做过什么，或者获得过什么。正如亚里士多德所言："人格成长的终结才是生命的终结。"在这部分的内容中，你将学会如何通过自律成为一个优秀的人。你会学会如何拥有一颗更强的自尊、自豪之心，你还会从中了解到何谓成功法则，以及如何将它们运用到塑造你的个性和品德的过程中去。

# 第一章 自律与成功

## 失败者制造借口，成功者创造进步

> 人生第一个也是最大的胜利是战胜自己。
>
> ——柏拉图

为什么有些人在个人生活和工作中比别人更成功？这个问题自古以来一直就是哲学家们热议的话题。大约两千多年前，亚里士多德写道，“人生之终极目标莫过于快乐”。他还提到，每个人必须回答的一个最好的问题是：“怎么才能活得快乐？”

你回答这一问题的能力决定了你的方向，或者说在很大程度上决定了你能否获得快乐，以及多久能获得快乐。

由你个人对事物的定义开始。你如何定义成功？如果现在你的手中握有魔法棒，可以帮助你实现任何想法，那么你心目中的完美生活是什么样的？

### 描述你心目中的完美生活

你所认为的事业、工作、职业最理想的状态是什么样的？你要做什么工作？你要在什么样的公司任职？位居什么职位？你想拿多少薪水？你希望和什么人一起工作？以及最重要的，你每天都会做些什么，以使你的职业生涯更完美？

你心中最完美的家庭生活是什么样的？你会住在哪里？你靠什么谋生？你想拥有什么样的生活方式？你和你的家人都会做些什么？如果现在魔法棒就在你手上，你将如何改变现在的家庭生活？

你最理想的健康状态是什么样的？你要有什么样的感受？体重为多少？健康和健美指数每天要改善多少？最重要的是，为了迅速达到你理想的状态，你会采取什么措施？

你最理想的财务状况又是什么样的？你想要有多少存款？每月、每年你要得到多少投资回报？你要有多少钱才会高枕无忧？如果从今天就开始的话，你要如何把这些变成现实？

……

## 做好该做的事

关于成功，有一个人们普遍认可的定义："在理想状态下，能按自己的方式生活，做自己想做的事，和自己选择的人在一起。"

当你在考虑成功的定义时，你其实很清楚为了拥有理想的生活，你要做什么，不能做什么。但最大的问题是，你总给自己找到惯用的借口，加上本身缺乏自律精神，这样一来，所谓的目标也就不了了之了。

不管你是否已经意识到，你实际上不是不知道自己要做什么，你只是没有自律的精神，做自己该做的事。

## 跻身前20%之列

当今社会，20%的精英阶层赚取了80%的财富，享受着80%的物质财富与各种回报。这就是著名的帕累托法则（Pareto Principle），即80/20法则。自从1895年由维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto）首次提出以来，该法则已经被验证了无数次。因此，你的首要人生目标应该是跻身你所在领域的前20%之列。

21世纪是尤其重视知识和技能的时代。你懂得的知识越多，掌握的技能越多，你的能力就越强，你这个人也就越有价值。随着你的能力日益提升，你赚钱的本领也如同复利一般成倍增长。

但令人遗憾的一点是，80%的人几乎从不去提升自己的能力。杰夫·科尔文（Geoffrey Colvin）在他2009年的新书《哪来的天才？》㊟（*Talent Is Overrated*）中写道，多数人对工作的了解仅限于刚开始的几年，此后则止步不前，只有那些精英人物才会不断提高自己的能力。

这种能力的提升表现在知识、技能、努力程度三个方面。两类人在这方面的差异性不断凸显，于是33%的社会财富掌握在1%的精英阶层手中。

## 白手起家

有一点很有趣，精英们最开始几乎都是一无所有的。美国（乃至整个世界）的财富可称得上是第一代财富，也就是说人们都是白手起家，用一辈子的时间赚到可以享用一生的财富的。

美国最富有的人们几乎都是这样的亿万富翁，包括比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、拉里·埃里森、迈克尔·戴尔、保罗·艾伦这样响当当的人物。80%的百万富翁或亿万富翁都是白手起家，有的甚至身无分文，没有任何可以依托的优势，比如山姆·沃尔顿，但其个人财富在他去世

时有1000亿美元之多。为什么这些人能白手起家，最后取得成功，而多数人却做不到呢?

托马斯·斯坦利与威廉·丹科在撰写《邻家的百万富翁》（*The Millionaire Next Door*）时曾经采访了500多位百万富翁，作了11000多次调查，历时25年，最终得以完成。有一个问题是：为什么同样的出身，你可以比多数人更早地实现经济独立？新一代百万富翁中有85%的人给出了类似这样的回答：“我没有受过好的教育，也不比别人聪明，我只是愿意付出更多。”

> 我没有受过好的教育，也不比别人聪明，我只是愿意付出更多。

## 努力是关键

刻苦与自律密不可分。走捷径是人性共有的弱点，克服它才能成功。但想要成功来得持久些，就需要付出长时间的努力。

我在引言中提到过，最初创业的时候我身无分文，也没有任何可以依托的优势。好几年的时间我都在做体力活儿，只知道到时候领工资。实在找不到活儿干的时候，不得已从事了销售工作。奔波了数月之后，我开始问自己：“为什么有些人的销售业绩比别人的好？”

一天，一位顶级销售员告诉我，80%的钱都被20%的顶级销售人员赚走了。我以前从未听到过这种说法。这一说法意味着，剩下80%的人只能靠那些杰出人士赚完剩下的20%的钱过活。那一刻，我痛下决心，一定要成为那20%中的一员。这个决定改变了我的一生。

## 亘古不变的定律

然后，我听说了“宇宙间的铁律”，它帮助我实现了这个目标。这一法则也可以说是因果定律，即“种瓜得瓜，种豆得豆”。大意是，有因必有果。

具体说来，如果你想在任何领域取得成功，就必须遵循一定的法则。有了这一法则后，不断重复一些技巧和活动，直到最终达成目标。

原文是这么说的：“成功的人做什么，你就做什么，这样反复进行，必将成功。反之，不按成功者的方法行事，必将失败。”

“种瓜得瓜，种豆得豆”的规律是因果定律的另一种表现形式，意思是“一个人种下什么种子，就会收获什么果实”。即你种什么，你就会得到什么。反过来说，今天收获的果实，是你以前埋下的种子长成的。所以，如果现在的“果实”不能让你满意，你就应当重新种下种子，做那些有助于成功的事，不要再做无谓的事了。

……

## 成功是可以预见的

成功并非偶然，失败亦如此。你成功，是因为你效仿了成功的人，反复模仿其行为，使之成为一种习惯。同理，你失败，是因为你不肯去做成功的人做的事。上天是公平的，他不会偏袒任何一方，也不在乎结果。所以，你所面临的处境只不过是因果定律作用的结果。

当你没有自律、没能坚持不懈的时候，捷径和对策会来钻空子，让你毫无招架之力。你无法做到自律，所以只能听之任之，于是只好

自饮失败的苦酒。

缺乏一心一意、持之以恒的精神，你就会像机器一样停止运转。所以，放下那些只在短期带给你快乐却毫无价值的事吧。因为从长期来看，那些有趣的、容易的、没有什么价值的事终会让你遭受挫折，钱财尽失，甚至一败涂地。

## 成功的秘诀

石油大亨亨特曾一度是全球首屈一指的亿万富翁。一次，某位电视台记者问他“成功的秘诀”是什么，他回答说：“想要成功只需做到三点。第一，确定你想要什么。第二，确定你愿意为此付出多大的代价。第三，也是最重要的一点，愿意付出代价。”

在实现成功所需的诸多必要条件中，仅次于确定目标的是你的意愿。成功的人愿意付出为实现成功必须付出的代价，无论这代价是什么，无论要付出多久。

每个人都想成功。每个人都想要健康、快乐、身材苗条、富有，但愿意付出代价的人却不多。偶尔，有的人愿意付出一部分代价，但他们不愿意为此付出全部代价。他们总在犹豫迟疑，总为自己找各种各样的借口，不约束自己去做为达成目标必须做的事。

## 勇于付出

付出全部代价之后会怎么样呢？答案很简单：看看你周围的变化吧。看到了吧，你付出了多少都反映在你的生活方式和银行账户上了。对应法则已经告诉我们了，外部世界好比一面镜子，能够折射出你这个人如何，以及你付出了多少代价。

关于成功的代价有个有趣的说法：你必须付出全部代价，并且要提前付出。无论你如何定义成功，它都不会像餐馆一样，让你吃饱喝足再付钱。成功像是自助餐，菜品任你选，但想吃要先付钱。

著名演说家齐格勒曾经说过："没有哪部电梯一定能将你带向成功，但旁边的楼梯却一直敞开着。"

你必须付出全部代价，并且要提前付出。无论你如何定义成功，它都不会像餐馆一样，让你吃饱喝足再付钱。

## 向大师学习

我在引言部分提到的科普·科普梅厄也告诉我，成功法则中仅次于自律的一条是你必须向大师学习，永不停歇地向大师学习。

想要成功，你的首要任务是知道为了获得你渴望的成功，你要学习什么。向大师学习，看他们的书，听他们的节目，倾听他们的演讲，给他们写信，或者当面咨询他们。有时，你需要的只是一条小小的建议，但它却足以改变你的一生。请看下面的例子：

几年前，有个朋友向我推荐一位牙医。我后来才知道他声名显赫，被称为"牙医的牙医"，别的牙医看牙都找他。这位牙医告诉我，每次有重要的牙科会议，只要他能去，他一定去。只要他去，每场会议他都参加。在那里，他倾听来自全美、全世界牙医们的声音，与他们一起讨论最新的医疗发展。

有一次，为了参加在中国香港举办的一个国际牙科会议，他百忙中抽出时间，还花了一大笔钱。在整个会议期间，他旁听了一场关于整形手术让牙齿更美观的会议。演讲人是名日本医生，这名日本医生

发现了一项新技术，可以通过整形手术使牙齿面貌大为改观，甚至能提升个人形象，让男人更帅、女人更美。

回到圣迭戈后，他立即将这种技术应用到日常治疗中，并很快取得了成功，在美国声名鹊起。短短几年时间，全美西南部地区的人们几乎都来找他看牙。因为是独门技术，他可以将诊疗费一涨再涨。最后，他赚了很多钱，并且在55岁的时候退了休，与家人一起生活，周游各地，做一切他想做的事。

讲这个故事的目的是要告诉大家，这位医生正是由于多年来坚持倾听专家的想法，才能独创一门技术，进而成为行业翘楚，他也因此少奋斗了10年。你其实也可以做到，只要你肯一生以成功者为师。

## 保持身心健康

实现成功如同保持身体健康，它与洗澡、刷牙、吃饭是一样的，都是你每天要做的事。并且一旦开始，就一直持续到你生命结束的那一刻为止。那时候，你也就得到了你想要的全部了。

前不久，我在西雅图有一场座谈会。茶歇前，我向与会者推荐我出版的关于销售、时间管理、个人成功的课程录音。休息时，好几个人过来问问题。一个销售人员从人群中挤过来，探着身子说："你鼓励大家买你的录音课程，你就应当讲实话。"

我问："您说的是什么意思？"

他接着说："你没讲实话，你应该告诉人们，这些录音只是短期有效，过了一段时间就没有用了。"

我又问："您说的到底是什么意思？"

他说：“我5年前参加过你的座谈会，一直相信你说的是对的。你所有的培训教材我都买了、都听了，我还每天坚持看销售方面的书。你说对了，接下来的3年，我的收入的确涨了，我成了公司的顶级销售人员。但是之后我的工资就再也没有涨过，在过去的两年里一直没有变化。所以我说你的教材只是短期有效。”

然后，我问他：“两年前，当您的工资开始维持不变时，您做了些什么？”

他想了想说：“我业绩突出，被别的公司挖走了。我每到一家新公司，工资就不涨了。”

我接着问：“您在新公司做了什么跟以前不一样的事吗？”

他的嘴张了张，脸上突然闪过惊讶的表情。最后他说道：“天哪！我竟然把这个忘了。我换了工作后就不再看销售方面的书了，不听录音了，也不参加座谈会了。以前做的我都有没再做了！”

他摇着头走开了，喃喃地说：“我都没有再做了，我都没有再做了，我都没有再做了。”

我在第五章会讲到，如何成为你所在领域的专家，并不断磨炼技能，如同每天锻炼身体一样。如果你哪天不锻炼，那么无论时间长短，你的身体都不会像以前一样了。你会感觉体力逐渐下降，肌肉变得软弱无力，丧失了精力和灵活性。想要一直保持良好状态，你必须每天、每周、每月坚持锻炼。

## 成为你想要成为的那种人

之所以要做到自律还有一个更重要的原因，那就是自律可以改变你的性格，使你成为一个更坚强、更优秀的人。它会影响到你的身

心，让你成为与以往不同的人。

设想一下你正在化学实验室里，你先把几种化学溶液混合放入有盖子的培养皿，再在本生灯下加热。随着温度升高，溶液结晶，成为更坚硬的物质。但是，一旦你通过高温将溶液转化为固体，它们就无法被还原为最初的形态了。

你的性格就好比溶液：柔软、易变。自律就像是本生灯，一旦你用自律约束自己，你的性格就会逐渐成形。

自律能带给你的最大益处是，把你变成一个不一样的人，你将更坚强、更坚定。这样的你有极强的自控能力，做事有极大的决心。你可以真正塑造和改善你的个性，使你自己成为一个更优秀的人。

有句话说，“想让自己变得与以往不一样，就要做一些与以往不一样的事”。换句话说，想要自己变得更优秀，就要做到高度自律和高度自控。这意味着，你必须要去做大多数人不愿意做的事。

还有一条成功法则说，“想要获得前所未有的成就，就要拥有前所未有的本事”。

做到足够自律，你就会变得完全不同。你会变得更优秀、更强大，目标更清晰。同时，你的自尊、自重、自豪感也相应提升。现在的你正处于上升位置，向更优秀的你迈进。

## 成功是必然

走向成功的路，每一步都是对自己的奖赏。因为每向更优秀和更有成就的你迈进一步，你都会感到更快乐、更自信、更满足。

俗话说："没有比成功更成功的事了。"意思是说，成功带给你的最大回报不是赚了多少钱，而是你在奋斗的过程中成为了一个优秀的人。

我将在下一章告诉你，如何成为一个真正优秀的人。

·行动练习·

请写出下列问题的答案：

1.你理想的职业生涯是什么样的？实现这个目标，你要具备什么样的自律？

2.你理想的家庭生活是什么样的？实现这个目标，你要具备什么样的自律？

3.你理想的健康状态是什么样的？你要做哪些努力使之成为可能？

4.如果你想实现经济独立，你认为做到哪一点是最重要的？

5.如果你对现状不甚满意，你认为什么最能帮你实现所有目标？

6.如果有一种能力可以帮你实现大部分目标，你觉得它是什么？

7.如果手中握有魔法棒，可以使你在任意一方面严格要求自己，你认为在哪个方面严格要求自己对你的人生最有益处？

1. 《哪来的天才？》一书中文版已由中信出版社于2009年10月出版。——编者注

# 第二章 自律与性格

## 接受自己，不再逃避

> 用比别人更高的标准要求自己，不给自己找借口，不姑息自己。严于律己，宽以待人。
>
> ——亨利·沃德·比彻（19世纪著名牧师）

性格的养成是人生的一件大事。成为有高尚情操的人，是社会交往与事业发展的最高成就。爱默生曾经写道：“你的声音太大，我一个字也听不清。”

现在的你，你的内在个性，是过去无数选择和决定的集合体。你的每一次正确选择，每一次坚持，都让你的性格更坚强，让你这个人更优秀。反之亦然，你的每一次妥协，每一次逃避，每一次退缩，都让你的性格更软弱。

### 伟大的美德

每个人的性格中都有优点和闪光点，例如勇气、博爱、慷慨、隐忍、坚持、宽以待人等。我们在后面的第三部分也将谈到这些。然而，还有一点比上述种种都更重要的，足以决定一个人个性上的优势，那就是正直。

正直，即坦诚面对自己和他人，这一点最能够彰显你的性格特征。从某种层面讲，正直是其他价值观的基础。也就是说，你越正直，你越能够坦诚地面对自己，越会去恪守你所珍视的价值观。

但是，养成这样的性格谈何容易。你需要有极强的自律精神，不管在什么时候，都要义无反顾地“去做对的事情”。自律和意志力要为你把好关，将捷径和轻松的诱惑挡在门外。

人生就像一场考试，测试的是你的内在。智慧是可以后天获得的，只要你做足研究和思考的功课。而性格藏身于日常生活中的得失之间，你所看到的只是堆砌的选项、可能性和各种诱惑，你只能从中作出选择。

……

智慧是可以后天获得的，只要你做足研究和思考的功课。而性格藏身于日常生活中的得失之间，你所看到的只是堆砌的选项、可能性和各种诱惑，你只能从中作出选择。

## 性格测试

性格中真实的一面要在压力下才得以显现。当摆在你面前的只有两种选择，非此即彼时，你是继续坚持，还是让步妥协？你的答案会透露出你的真实个性。爱默生说过：“捍卫你的正直，如同它是神圣的。因为除去正直，你身上也没有什么是神圣的了。”

人是“选择性动物”，要不停地作出选择，是走这一条路，还是走那一条路。你的每一个选择都透露出你最为信奉的价值观，以及你认

为当下什么对你来说更重要。于是，你选择了对你来说更有价值、更重要的，放弃了那些没什么价值与不太重要的事情。

说到底，抵御捷径与对策的最后一道防线是性格。要养成这样的性格的唯一方式是，在你更愿意做一些容易的方便的事而不是正确的必要的事的时候，你需要以坚强的意志力作战。

## 巨大的回报

性格一旦养成，回报是巨大的。你选择了更有价值的、更艰难的、更正确的，你会对自己更满意，更佩服自己。相应地，你的自尊心与自豪感也会进一步增强。

当你拥有这样的个性时，除了你感觉良好外，你也将赢得周围人的尊重。他们会高看你一眼，甚至崇拜你。你会看到，很多无形的门为你打开了，大家都乐意帮助你，升职、加薪接踵而至，你也会承担更多责任。当你成为这样的人，机会到处都是。

相反，即便你有能力、有才干，如果你无法赢得别人的信任，你也不会取得成功。人们不会雇用你，即使雇用你了，说不准什么时候就会解雇你。金融机构也不会贷款给你。常言说“物以类聚，人以群分”，你周围的同伴（也不可能成为朋友）也都是些有问题的家伙。而且在一起相处久了，你做事的态度和方式也会受到很大的影响，性格也变了，甚至整个人生都毁了。

## 性格的养成

亚里士多德曾写道：“一切社会的进步都是从年青一代性格的养成开始的。”也就是说，你的进步是从价值观的养成和实践开始的。

价值观的养成无非通过三种方法：他人指导、学习、实践。我们逐一来看看。

给孩子讲授价值观。身为父母，最重要的一个任务是向孩子传递价值观。在孩子成长的过程中，父母要不厌其烦地反复向孩子解释和说明，一次绝对不行。关于价值观的内容以及为什么要以这样的价值观生活，一定要详细地讲给孩子听。父母不仅要有例证说明这些，还要用正反事例作比较，比如说谎与只说一半事实的区别。

孩子们通常易受成长过程中对他们而言重要的人的影响，尤其是父母的影响，他们会把父母所说的当做事实、绝对的真理。父母说什么，他们就会像海绵一样全吸进去。你向他们的灵魂深处传达你的价值观，你所说的已经影响到了他们的价值观和世界观。

你的价值观在你的行为中表现得尤其明显，我们在后面的第十九章也将谈到。你向孩子们灌输价值观的时候，他们会认真听，也会模仿。

这方面，可以以著名的洛克菲勒家族为例。他们家的孩子们自小懂得如何理财。虽然他们的父亲是美国最富有的人之一，但他们的零花钱不是白拿的，得先干完活才行。拿到钱，大人会教孩子怎么花，怎么能省钱，捐多少给慈善机构，拿多少去投资等。所以，这家的孩子长大之后，无论经商还是从政都非常成功。他们一点也不像其他有钱人家的孩子，只知道挥霍无度。

**学习你认为正确的价值观。**要充分理解一种价值观，你要作深入研究。专注法则指出：“你所依赖的，将在你的生命中变得日益强大。”

具体说来，当你读到某些故事，其中的人物展现出你认为的好的价值观或行为时，你总免不了要沉思片刻，而这些价值观也在你心中

留下了更深的印记。一旦它们“被编排”好进入你的潜意识后，你就会在适当的时候，当情况需要时，通过行为将这些价值观表现出来。

比如，部队在训练士兵的时候，总会讲一些诸如英勇奋战、服从命令、互帮互助的事迹。士兵们听得多了，讨论得多了，思考得多了，在战场上就会那样做。

美德的核心是说真话。虽然有时会不合时宜，但只要你说真话，你就会觉得坦然，别人也会尊重你。一个人可以给另一个人最高的赞美就是——“他始终在说真话”。

**向榜样看齐。**每个人都有自己崇拜的人，他们或在世，或已离世。他们对我们的性格有着重大影响。这些人是谁呢？回首过往，好好想一想你最崇拜谁，你最崇拜他们什么，将你的答案写下来。

如果你可以选一个人，任何在世或离世的人与你共度一个下午，你会选择谁？为什么会选择他？你们会聊些什么？你会问什么问题，或者说你想学习什么？

再想想这些问题：那个人为什么答应你，与你共度一个下午？你有什么让你成为有价值、有趣的人的优点？你有什么特别之处？

**实践价值观。**在适当的时候，按照价值观的标准去做，才能培养价值观。罗马斯多葛学派哲学家埃皮克提图说过：“环境不能造就人，环境让人面对自己。”

> 环境不能造就人，环境让人面对自己。

出现问题时，人是基于其秉持的最高价值观作出第一反应的。

价值观的形成也是行为重复的结果。通过不断重复某一价值观，使之成为习惯，从而自然发挥作用。人格高尚的人总能做到依最高价值观行事，果断而决绝，从不犹豫不决。

## 个性结构

心理学范畴中，个性的概念包含三个层面的含义，即自我理想、自我定位和自尊。

**自我理想。**自我理想包括价值观、美德、理想、目标、抱负以及你希望自己成为一个什么样的人。换言之，所谓自我理想，即你最看重的他人身上的品质，以及你自己最想拥有的品质。

自我理想最重要的一点是，要做到有“清晰的认知”。优秀的人很了解自己，以及自己信仰什么。他们完全了解信念、价值观及其代表的意义。他们从不混淆，从不犹豫。当涉及价值观的任何决定时，他们都能坚决果断地作出决定。

另一方面，软弱、怯懦的人则缺乏清晰的价值观，他们只有简单的是非观念。于是，很多时候他们选择避重就轻，只求以最快和最容易的方式达到目标，对因此而产生的后果基本不考虑或根本不予考虑。

**性格的演变。**生物学把生命形式划分得相当细致，简单到单细胞的浮游生物，复杂如人类族群。人类亦可按照发展程度划分，从最低级到最高级。前者由无价值观、无道德、无品质的人组成。这些人的特点是，追求轻松享受与短期的利益。

人类最高级的族群中都是正直的人。任何情势都无法使他们屈服让步，哪怕散尽家财、病痛缠身，甚至以生命相威胁。

乔治·华盛顿的诚实世人皆知，他曾亲口承认砍倒了樱桃树。美国的建国先驱们写道，“我们以生命、财富、名誉为誓”签署《独立宣言》。

在《信任——社会道德与创造经济繁荣》（*Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*）一书中，哲学家弗朗西斯·福山（Francis Fukuyama）将人类社会分为两种——高度信任社会与低度信任社会。他认为，信任度最高的社会中，正直是最受推崇与尊重的品质，服从法律、自由和繁荣的程度也是最高的。

低度信任的社会则被暴政、盗窃、欺骗与腐败占据，既贫穷又不民主，无一例外。

**信任是关键。**信任是人际关系的润滑剂。凡是信任度高的地方，必定经济繁荣、机会遍地。反之，缺乏信任的地方，要么资源丰富，但都被盗窃与腐败行为挥霍掉了；要么就是根本无资源可以利用。

美国有《宪法》和《人权法案》，它们是按美国人民的意愿制定的，人民也遵守、执行这些法案。它们是政府产生的基础，也是人民权利的保障。按照法律规定，民意代表有责任捍卫、保障人民的权利。法律也指出，只有品格高尚的人才能在国家的经济、政治和社会生活中取得长久的成功，只有品格高尚的人才能在社会中居于显赫地位。

虽然我们的制度尚不完善，给了一些品质恶劣的人以可乘之机，但他们的成功通常是短暂的。因为美国人民对诚实和正直的基本诉求从未改变，这些人终将被曝光，并得到应有的惩罚。

**自我定位：你心灵的镜子。**个性的第二个层面是自我定位，即我们如何看待自己，不考虑其他外在条件。人的外在表现通常与自我认

知相一致。有人将自我定位称为“心灵的镜子”，也就是说你可以观察到自己的行为。

如果你自认为是个冷静、积极、诚实，有高尚品格的人，那么你的内心就会有强大的力量，周围的人也会更尊重你。你会感到，现在的你可以很好地控制自己和当下的状况了。

如果你再进一步，以最高的价值标准要求自己，你的自我定位将相应提升，你会以更加积极的方式看待自己，从而感到更快乐、更自信。这样的你也反映在了你心灵的那面镜子上。

你如何看待自己，别人也会如何看待你，起码开始的时候是这样。如果你认为自己是个优秀的、有高尚品格的人，你就会在待人接物中表现出优雅、谦逊的态度，别人自然也会对你以礼相待。

**自尊：你有多欣赏自己。**个性的第三个层面是自尊。这里讲的自尊，是你对自己的感觉，你情感的核心。自尊的定义是“你对自己欣赏的程度”，但其含义远不止于此。你认为自己越有价值、越重要，你就越积极与乐观，并且也会视别人同等重要。

自我定位是否与自我理想相符，决定了一个人自尊的程度。

如果你按照你认为优秀的标准去做，你的自我形象就会提升，你也会更欣赏自己。你更喜欢这样的自己，对人也更好。你对别人更好，别人也会对你更好。用高标准要求自己的结果是，你的精神生活和物质生活都日益提高，一切都变得越来越好。

榜样对个性的塑造有着深远的影响。因为你喜欢他，欣赏他身上的特质，你会有意无意地去模仿他，想让自己也成为那样的人。这也就是我在一开始说“清晰的认知”是多么重要的原因。

## 坚定内心的信念

无论何时按照价值观行事，你的自我感觉都会越来越好。反之，任何形式的妥协都会给自己减分，无论妥协的理由是什么。每当你退后一步，你的自信、自尊都跟着退步了，你会感到不安、自卑。每当你违背价值观行事，你会发现，在你的内心深处，似乎有什么东西彻底错位了。

让价值观回归本位，坚定内心深处的信念，人类的一切问题就会迎刃而解了。回首过往，你的人生中或许有某一时刻，为了挽救一笔投资、保住一份工作、维持一段关系、呵护一份友情而不得不作出让步。在这样的情境下，你深陷痛苦，久久不能自拔，直到有一天放下一切，释然离开。

当你最终有勇气离开的那一刻，你有何种感受？是不是太棒了？意志力和坚强的个性帮你重新找回了价值观，你感到前所未有的满足和快乐。现在你更有动力了，你彻底自由了。你可能在想，为什么我没有早点作这样的决定。

## 做对的事情

关于性格的养成，自律与意愿是基础，长远眼光是核心。立足长远，你才能在当下作出正确的选择。所以当你不得不作出决定或选择的时候，总要问自己这样一个问题：“什么事更重要？”

应用康德的普适原理：“把你做的每一件事都当做未来的宇宙定律。”

当你在培养某种个性的时候，问问自己：“如果每个人都像我这样，世界会变成什么样？”

每当你要偷懒，或是言行与价值观不符的时候，记得提醒自己坚持原则，对自己说："这不应该是我干的事！"以后一定要做得更好才行。

## 有种力量在你心中

如果现在的你已经偏离价值观，请当机立断，改变现状，重塑你的价值观。从你开始努力的那一刻起，快乐会再次找到你，你也会找回你自己。

印度有个古老的故事，一个老者说："我的两个肩膀上有两匹狼。一匹黑色的，很凶恶，总让我做错的事，说错的话；一匹是白色的，总是鼓励我做最好的自己。"

听者问老人："哪一匹狼对您的影响最大？"

老人回答："让我听从它的指挥的那匹狼。"

专注法则说，你所依赖的将在你的生命中变得日益强大。当你脑子里想的、嘴上说的都是你最珍视的价值观和美德时，它们会在各种情况下逐渐渗入你的潜意识，使之成为你的一部分。

不管任何时候，只要你能做到自律，只要你能一直以价值观为指导，奋发努力，你终将成为一个优秀的人。

·行动练习·

请写出下列问题的答案：

1.写出三个你最崇拜的人，包括在世的和离世的，以及他们身上你最看重的一种品质。

2.请描述一下你最想学习或拥有的一种品质。

3.你在什么时候感觉最自信，觉得那是你最好的状态?

4.你在什么时候感觉自己最有价值?

5.如果你现在已经完美无缺，你的行为会有什么变化?

6.当别人提到你名字时，你希望人们首先想到的是你的什么品质？你如何做到这一点?

7.你在哪些方面需要改进，比现在更坦诚、正直一些?

# 第三章 自律与责任

## 负责地生活，永不抱怨

> 想要在事业上取得成功，必须要认识到习惯的力量。消除羁绊成功的恶习，养成有助成功的良好习惯，才有可能成功。
>
> ——保罗·盖蒂

勇于承担责任是拥有幸福、健康、成功、领导才能的核心要素。勇于承担责任是自律中最难做到的一点，如果做不到勇于承担责任，成功就不可能实现。

拒绝承担责任，或是将责任归咎于其他人、某个单位或当时的情况，其结果只能导致因果关系颠倒，损害你自己的名声，让你成为既没有勇气担当又不懂人情世故的人。以后凡遇到这种情况，你就只会给自己找借口。

我的自白

21岁的时候，我住在一间狭小的公寓里，在建筑工地打工为生。每天早上5点起床，倒两次公交车，8点到达工地，晚上7点下班回家。一整天都在工地扛建材，回家的时候早已经筋疲力尽了。就算这样，挣的钱也只够自己勉强糊口。我既没有车，也没有存款，几件衣服只够抵御风寒，更别提电视和收音机了。

有一年冬天，气温零下35华氏摄氏度，我晚上基本不出门。有点儿精神头的话，我就坐在餐桌旁看书。一次，我突然想："这就是我的

生活。”它不是排练，而是实实在在发生着的，属于我自己的生活，主角是我。

我突然感觉一束强光打在脸上，四下看了看，看看我自己，看看我的蜗居之处。然后我明白了，我是个高中都没毕业的人，能做的工作只有体力活，所以只能勉强养活自己，每个月除去吃饭根本剩不了几个钱。

我突然意识到，如果我不改变，一切都不会改变。没有人能代替我生活，根本没有人会在乎我。那一刻，我彻底明白了，我要为自己的人生负责，为一切发生在我身上的事负责。我不应该再去抱怨童年的不幸，不要再去为过去犯的错自责。我要承担起一切，人生的方向盘在我手里。这是我的人生，如果我不去改变，这样的生活将一直持续下去。

第二天午饭时间，我去了书店，买了许多有助于提升自我的书籍。这后来成了我一辈子的习惯。我要一直学下去，不断提高自己。只要有机会，我就会去做。

此后，我变了，开始承担越来越多的责任。我的生活改变了。我工作更加努力，不像以前那样只为了保住饭碗。我的收入、健康，乃至我的未来，都由我自己负责了。

从那时一直到现在，每当我觉得需要补充知识的时候，我就去找书读，找教学资料听，还参加各种课程和研讨会。你想学什么，只要你想学，你都可以找到途径。

后来我发现，有80%的人从不认为自己的人生应当由自己负责。他们总在抱怨、批评、找各种借口，把不快乐的原因全部归咎于他人。这种想法的后果是十分严重的，足以将任何成功和幸福毁于一旦。

## 从小到大的思维定式

回顾成长过程，我们从小就已经习惯不必为自己的人生负责。这种想法是很正常的，因为父母包办了一切，他们替你决定了，比如你吃什么，穿什么，玩什么，住什么地方，上哪个学校，参加什么活动，等等。因为你年纪小、无知、什么都不懂，所以大人让你做什么，你就做什么。你没有选择权，也无法控制这一切。

随着你慢慢长大，你开始自己作一些决定。但是因为之前的思维定式，你下意识地仍觉得有人会为你负责，在你需要的时候保护你。

有很多人，他们从小到大的想法都是，出了问题，一定是别人的责任。要怪，也要怪别人，别人才是罪魁祸首。别人是坏蛋，自己才是受害者。于是，自己一遇到不顺心的事，就把问题都推到别人身上。

## 不要重蹈父母的覆辙

如果你做了什么事惹得父母批评你或者大动肝火，你会想自己是不是真的错了。有时父母对你身体的责罚或是精神上的打击，让你觉得自己简直一无是处。

有些父母因为孩子没有做他们要求的事故意对孩子不理不睬，这会给孩子幼小的心灵留下阴影。他们会为错误的行为内疚，并且认为自己微不足道。久而久之，这些负面的情绪蔓延，会使孩子觉得自己像个罪人，即便长大成人也无法对自己或自己的生活负责。

如果成长的环境十分严苛，孩子最普遍的感受是会认为“我不够好”。因为这样的认知，总是觉得和别人比起来自己稍逊一筹。别人看

起来那么快乐、自信，自己却不是，于是很自卑。这就形成了一个情绪陷阱。

## 致命的错误

觉得别人好，自己差，别人“更有价值”，而自己“没有价值”。这是一种普遍存在的自卑情绪，是很多个性问题的根源所在，如同政治、社会问题，不分国界。

这种罪恶感或存在没有价值的情绪通常是童年生活的后遗症，它们根深蒂固。一旦被激发，便会被发泄在周围的人身上、遇到的事上。每当遇到不如意的事，有这种情绪的人就会习惯性地看周围：“谁干的？”

有些人认为凡有罪恶，必是某个人造成的。那个犯了罪的人必须受到惩罚。事实上，这种罪与罚的观点只会导致人们更多的愤怒仇恨和推卸责任。

## 逃避责任

如今，法庭里充斥着数以千计因发生在他们生命中的错误而要求赔偿的人们。他们的身后有趾高气扬的律师撑腰，哪怕是一点点小事，他们也会闹到法庭要求赔偿。即便有些事根本是他们自己造成的，或者根本就是他们自己的错。

人们不想承担责任。比如，人们自己把咖啡洒在了身上，却反过来起诉快餐店；还有醉酒驾车的人反过来却状告汽车厂家，为他们已使用15年的汽车要求赔偿；在梯子上不注意摔下来，却要梯子的生产

厂家赔偿医疗费。本来是自己的错误，却为了逃避责任而去责怪别人，而且编造各种理由索取赔偿。

## 消除负面情绪

谁都想快乐，拥有快乐最简单的方式就是消除负面情绪。消除负面情绪，剩下的就是正面情绪了。所以，如果你想获得真正的快乐的话，消除负面情绪就是你人生的一件大事。

负面情绪有几十种，常见的有内疚、憎恨、忌妒、恐惧、敌意等，这些都是易导致愤怒的因素。这种愤怒可能是对外的，也可能是对内的。

对内的愤怒是你自己忍着，不对人发泄。对外的则是批评，甚至是攻击他人。

## 心身病

负面情绪是心身病的主要诱因，即由精神导致的身体疾病。当负面情绪通过发火的方式发泄出来的时候，身体的免疫力就会下降，人易患感冒等疾病。当怒气转变为勃然大怒的时候，情况就更为严重，容易引起心脏病、中风乃至精神崩溃。

有一个伟大的发现：所有的负面情绪，尤其是愤怒，都源自你因为不满意而指责某人或某件事的习惯。

自己的问题不要归咎于别人。当然，这需要你有极强的自律精神和自我控制能力。

同样，你也需要做到有足够的自律去为发生在你身上的一切负责。虽然有些事不是你直接造成的，譬如卡特里娜飓风，但你要为自己的反应和言行负责。你还要完全地控制自己的情绪，有意地往积极的、有建设性影响的方面想，这样才有助于改善你的生活和人际关系。虽然很难做到，但这一点对你真的有很大益处。

## 指责别人很容易

人们常按阻力最小的方式做事，在这一思维的影响下，最简单、最愚蠢的行为就是，不管由于什么原因、什么时候，凡事出错时都指责别人。

这样的人一般都是跟某些东西生气。比如某个物件不转了，他就气得怒发冲冠。这是一种很愚蠢的行为。

有的人，当门打不开时他跟门生气；明明是因为自己操作不当，但是却骂工具不好用；当车子发动不了，他们更是被气疯了。本没有生命的物体，如果它不能好好运转，那么就应该被指责吗？人们经常是当车有故障就踢车，被箱子绊倒就踢箱子。

## 消除负面情绪的解药

消除负面情绪最快、最靠谱的方法就是喊一句：“我来负责！”每当你要发火，或是负面情绪萌发的时候，记得快点喊一句：“我来负责！”它会让你的怒气一扫而光。

替代法则认为，负面的想法可以由正面的想法取代。由于一个人在一段时间内只会坚持一种想法，所以当你有意选择“我来负责”这一想法时，你就等于把其他想法和其他情绪全部排除在外了。

承担责任与保持愤怒的状态是不可能同时存在的。承担责任和负面情绪也是不可能同时存在的。没有心平气和的心态、没有集中注意力，承担责任也是不可能的。

只要你还为一些不开心的事埋怨某个人或某件事，你就永远是个“小孩”。你总认为自己孤立无援，别人都不站在你这一边，你把怒气发泄在别人身上。然而，当你勇于承担责任，为发生在你身上的一切事负责，你才能被称为“大人”。因为你可以为自己的人生负责了，不再是只会埋怨别人的受害者了。

在戒酒互助协会里，有同样酗酒问题的人参加同一个会议。会议的结论是，如果他们不为自己的问题——包括酗酒问题和生活中的其他问题——承担责任，他们是不会在任何方面取得成功的。一个人在勇于承担责任后，一切才有可能。这句话适用于任何情况。

> 一个人在勇于承担责任后，一切才有可能。

## 金钱与情绪

一生中，很多重要的事都与钱有关：赚钱、花钱、投资，以及赔钱。所以，我们的负面情绪或多或少都与钱有关。但对金钱的掌控权握在你手里，由你选择、由你决定、由你掌控。所以，出了问题，不要怪别人，方向盘在你的手里。

只有当你为自己的收入（谁选择从事你所做的工作）、支出（谁借的债）和投资（谁做的决策）全权负责的时候，你才能从“小孩”成长为“大人”。

## 责任与控制力

承担责任与你对人生的掌控有着直接的联系。也就是说，你承担的责任越多，你对人生的掌控力越强。

掌控力又直接关系到你的积极性。你对人生的掌控力越强，你就越快乐，积极性越高。

当你承担了责任，人生也就有了目标，做起事来更有干劲儿。责任感还会将剥夺你的快乐和满足感的负面情绪赶走。

当你被负面情绪困扰的时候，大声说，“我来负责”吧，之后再找出你要为发生的事负责的原因。

智慧是把双刃剑。你既可以把不愉快的事归咎于别人身上，给自己找种种借口；你也可以分析一下，自己究竟要对什么负责，并采取行动解决问题。到底是找借口，还是做点实事，你自己选择吧。

比如，你的车好端端地放在停车场，但有人趁你去上班时把车给弄坏了。这本不是你的责任，当然，这是在法律层面。但你也要负责，为出现这种情况负责。

## 不抱怨、不解释

所谓领袖或者说优秀的人的特征是，在出现意外情况的时候主动负全责。很难想象一个真正的领袖在出现问题时坐视不管，只知道怨天尤人。

责任感是一种高度发展的人格特征，表现为：主动承担责任，采取行动，解决心情变坏或者发火根本无法解决的问题。比如天气、环境、形势，不去为无从改变的事实而生气。

而且，也不要让过去不愉快的经历使现在的你不开心或者生气。有句话说得好，“事已无法可救，只得耐心忍受”。

许多人不开心往往是因为过去的事，这实在让人很惊讶。尽管有些事已过去多年，每当想起来，他们内心仍愤恨不已。你其实可以不再去想、去谈论、去回忆的。你应该让它过去，开始想想你的目标和你的未来。海伦·凯勒也说：“转向阳光的一刻，影子就落在你身后了。”

## 自我控制

自律与自我控制的前提是，控制你的情绪，为你自己、你所做的一切百分百负责。不要找借口，不要抱怨、批评、责怪任何人或任何事，对自己说“我来负责”，并且采取行动。

> 不要找借口，不要抱怨、批评、责怪任何人或任何事，对自己说“我来负责”，并且采取行动。

## 行动是唯一的解药

愤怒、忧虑唯一的解药是，为你的目标做点实事，我们将在下一章具体讨论这一内容。在你翻开第四章之前，请先表个决心：努力控制自己的思想、感情、行动，去做对你来说重要的事，别把精力浪费在负面情绪上，不管是什么人或什么事引起的负面情绪。

当你可以为人生全权负责的时候，你就可以很好地控制自己的思想和情绪了。这样的你，做任何事都更有效率、更积极，也更快乐了。

·行动练习·

1.现在就下定决心，百分百地为自己的事承担责任。永不抱怨，永不找借口。

2.从过去的经历中，找出让你感觉不愉快的一个人或一件事。不要想自己多生气，而是要想想你自己是否也应承担部分责任。

3.过去是否有一段不愉快的经历？想想你自己是否也有责任，写出其中的3个原因。

4.找出你现在仍对他（她）生气的人，将他（她）从脑海中彻底删除。这样做，你才能摆脱情感上的牵绊。

5.对自己现在的经济状况承担责任，不去指责任何人。你认为当前的问题应如何解决?

6.对家庭问题负起责任，采取行动改善与家庭成员之间的关系。

7.对自己的健康负全责。现在就下定决心只做对健康有益的事。

# 第四章 自律与目标

## 目标为明智者引路，专注者必将征服

自律是连接目标与实现的桥梁。

——吉姆·罗恩

为自己确立明确的目标，每天按照目标去做，比任何单一努力都更能确保你获得成功。人需要有值得为之奋斗的目标。就像人们常说的，“看不见的靶子是无法命中的”。

“如果你自己连走哪条路都不知道，那就只能顺着脚下的路走了。”

韦恩·哥林斯卡说过：“一枪都不发的话，是不可能击中目标的。”

好好花时间想想你到底想要什么，这样做将彻底改变你的生活。

好好花时间想想你到底想要什么，这样做将彻底改变你的生活。

### 3%的秘密

成年人中似乎只有3%的人有明确的目标和计划，并且用笔将其逐一写下来。但就是这区区3%的人，他们赚的钱却比其他97%的人赚的

钱的总和还要多。

这是怎么回事？我想，最简单的答案莫过于这部分人有明确的目标和实现目标的计划，每天都是按照计划生活的。他们没有被其他事物分散注意力、感到迷茫或是误入歧途，而是把更多的时间投入到一件事情上——将注意力从现有的事情上转移到你想要实现的目标上。因此，有目标的人总是比没有目标的人更有成就。

不幸的是，大多数人自以为有目标，但他们所谓的目标最多只能算是希望或者愿望。而希望不是实现成功的策略，愿望的定义是“没有动力的目标”。

没有写下来的目标和计划好比没有弹药的子弹，穷极一生，也不能命中目标。他们自认为有目标，所以从来不去认真制定目标，而这才是成功的关键。

## 写下来的成功愿望

2006年，《今日美国》登载了一项研究调查，研究人员将很多许下新年愿望的人分成两组：将愿望写下来的和没有写下来的。

12个月后结果出炉，令调查人员大吃一惊。没有写下新年愿望的人中只有4%的人按照目标坚持到了最后，而写下新年愿望的那一组（只占用几分钟的时间而已）中有44%的人都坚持到了最后。这可是1100%的差距，而这个区别仅在于是否将新年愿望写下来。

## 落实笔头

过去25年来我接触过上百万的人。在与这些人接触的过程中我发现，将目标和实施计划写出来，每天按照计划进行，成功的概率能够

增加10倍，相当于1000%。

这并不意味着有份书面计划就能保证你实现目标，我是说它能将实现目标的可能性提高10倍。这可是笔十分划算的买卖，你几乎不必付出什么，只需拿出一支笔、一张纸和一点点时间而已。

书面计划是个“心—神—动”相互配合的活动。你要思考并且聚精会神。这会让你很清楚什么对你和你的未来更重要。当你写下目标的时候，它会顺着思绪进入你的潜意识，每天24小时跟随你，直至你的目标成为现实。

我演讲的时候常对台下的观众说：“写下目标的人不过3%，其余的人都在为这些人的目标卖命。”在生活中，你要么为自己的目标奋斗，要么为别人的目标奋斗。想一想结果有什么不同?

## 成功模式Vs.失败模式

在你的大脑里，成功模式与失败模式同时存在。失败模式是引诱你走捷径、避重就轻的一种思维。它不靠外界刺激，自动发挥作用，并且伴随你一生，这也是导致大部分人失败的主要因素。

当你的失败模式自动运行的时候，你要设定目标开启成功模式。一旦你决心为某个目标努力的时候，失败模式就会自动失效，人生的方向盘又重新被你握在了手中。这就好比一艘无舵的船，任由风浪摇荡，而在有了舵、指南针和目的地之后，它就可以径直向目标驶去。

### 目标的力量

我的一位客户最近给我讲了件有趣的事。他早在1994年的时候就听过我关于将目标和计划写下来的重要性的演讲。那时他35岁，在纳什维尔一家车行卖汽车，年薪5万美元。

他说，那天以后他的人生彻底改变了。他开始写目标、列计划，坚持不懈。12年后，他的年薪超过了100万美元，并且成为一家发展潜力无限的服务公司的总裁。他告诉我，如果当初没有拿出那一张纸写下自己想实现的计划，很难想象他现在的生活会是什么样的。

## 掌控你的生活

亚里士多德提到，人是动机动物。简单说来，就是人类的行为受目标驱动。人要有为之奋斗的目标，才能感到快乐，才能觉得人生由你掌握。因此，有生之年不断为自己确立目标是人的一个不可多得的品质。

大自然中，信鸽是个神奇的物种。它天生有种本能，可以从任何地方飞回家，不管相隔多远。你可以做个试验，把一只信鸽从笼子里抓出来，放到另一个笼子里，装进箱子，盖上布，往卡车后面一扔，随便朝任何方向开出1000英里远，然后搬下箱子，撩开布，打开笼子，把鸽子放出来。

它本能地会回旋两三圈，确定方位后，就会拍拍翅膀往家的方向飞。世界上再没有一种动物可以做到这一点，除了人类，除了你。

你也具备信鸽的这种能力，只不过与它比起来稍有不同。差异在于，信鸽似乎天生就知道家在哪里，只要飞回去就可以了。但人不同，人需要目标的指引。虽然有时即便有了目标，人们也不知道目标具体是什么，以及如何实现它。但目标还是可以起到某种神奇的功效，它吸引人向目标迈进，同时缩短目标与人之间的距离。

然而人们往往不愿意制定目标。他们总是嘴上说：“我想要经济独立，但我不知道怎么才能做到这一点。”结果呢，他们从未将经济独立作为自己的目标。好消息是，制定目标其实并不难，你不需要清楚怎

么做，只要知道自己想要什么就可以了。之后，你大脑中的奋斗模式就会自动开启，指引你去你想去的地方。

例如，你决心找份理想的工作，与自己喜欢、尊敬的人成为工作伙伴，做些有意思又有挑战的事。认真考虑之后，你花时间将理想的工作与工作环境方面的具体要求都列出来，然后直奔人才市场，开始寻觅之旅。

几番面试之后，你很快就能在对的时间、对的地点找到适合自己的工作。相信不少人都有过类似的经历。成功的背后，关键在于谋划，找出你真正想要实现的目标，而非只是心里清楚，之后全凭运气。

## 实现目标的7步法

下面告诉你7个步骤，它们将帮助你更快地制定并实现目标。关于实现目标的方法不胜枚举，大多复杂而烦琐。我这里的7步法易操作得多，效率更可以比你现在所想象的提高10倍。

**第一步：清楚你到底想要什么。**具体一些。如果你想增加收入，那就写下一个具体的数字，而不要只说“想多挣钱”。

**第二步：白纸黑字写下来。**空口谈目标如同烟雾，模糊且转瞬即逝，没有丝毫力量可言。写下的目标则不同，看得到、碰得到、读得出，还可以在必要时作些修改。

**第三步：定个时限。**估计一个合理的时间段，写在计划下面。长远的计划除了有最终完成时限外，还应有分阶段的期限和步骤。

定时限的功能相当于你脑海里的“动力系统”。人有压力的时候做事效率会明显提高。有了时限，你心里就会想在某个时间前实现某个

目标，行动自然就快了。

俗话说：“没有不切实际的目标，只有不切实际的时限。”

如果时限到了没完成怎么办？很简单，再定一个时限。所谓时限，是你“预估的时间”。有时你会提前完成，有时恰巧如期完成，有时延后完成。

> 没有不切实际的目标，只有不切实际的时限。

当你确立目标时，目标会受多种外界因素的影响。这些因素会变化，你的完成时间也会随之变化。

**第四步：想一想你能为你的目标做什么，写在纸上。**亨利·福特说过，“只要合理地分步骤，任何目标都是可以实现的”。

•列出你要跨越的障碍与要克服的困难，包括外界环境中的以及你内心中的。

•列出你需要补充哪些知识和技能。

•列出哪些人的帮助和支持是你实现目标不可缺少的。

•任何你想到的需要做的事和承担的责任，有新内容的话加上去，直到全部填满为止。

**第五步：按照先后和重要性排序。**按照先后排序，就是你认为哪些事要先做，哪些事后做，依次类推；按照重要性排序，即重要的事排在前面，不重要的事排在后面。

有时先后顺序与重要性是相同的，但更多时候是不同的。比如你要自己创业，按照先后顺序，你首先要做的是买本行业相关书籍或者报名上相关的课程，对将要从事的行业加深了解。

但是最重要的是你制订商业计划的能力，你要做的是作充分的市场调研，并在此基础上制订业务发展计划，同时利用一切可用的资源真正着手去做。

**第六步：立即按照计划执行。**第一步，第二步，第三步……照计划进行。迅速行动，不要拖延。记住：拖延不仅会偷走你的时间，还会偷走你的人生。

成功者与失败者的唯一区别是，成功者率先迈出了第一步，他们总是以行动为导向。《星际迷航》（*Star Trek*）中的成功者这样形容自己，“去往无人之境”。成功者喜欢采取行动，哪怕行动不一定成功。他们愿意坦然面对失败与失望，但他们更愿意采取行动。

**第七步：每天进步一点点。**这是通往成功的关键一步。一年365天，每周7天，每天做一点，你可以做任何事，只要它能拉近你与目标之间的距离。

每天进步一点点有利于形成一股劲头，这股向前的冲劲儿或者说动力能够激励你，为你提供源源不断的动力。有了这股劲头之后，哪怕付出再多也不是什么难事了。

用不了多久，你就会自觉去制定目标、实现目标了。不必时时提醒自己，它会自然发挥作用。你很快就会养成这样的习惯，自觉地为自己的目标而奋斗。

## 10项目标练习

10项目标练习是我认为最有效的实现目标的方法。我在世界各地传授这一方法，我自己每天也是身体力行在做。

首先，拿出一张白纸。在最上面写上“目标”和当天的日期。之后，在下面写下未来12个月你要实现的10个目标，包括金钱、家庭、健康方面以及其他方面的目标，比如想有自己的房子或者汽车。

不要想怎么实现这些目标，尽可能快地写下这些目标。你最多可以写15个目标。这个练习的要求是，在3~5分钟内至少写出10个目标。

## 选定一个主要目标

写下这10个目标之后，先告诉自己，只要你真的想要，你够努力，所有目标都会实现。接下来，想象你手里有根魔法棒，它能在24小时内帮你实现其中任何一个目标。

如果你真的能在24小时内实现任何一个目标，实现哪一个目标对你的人生最有益？哪一个目标能对你的人生起到不可替代的作用？哪一个目标能在最大程度上帮助你实现其他目标?

确定之后，用笔把这个目标圈起来，并写在另一张纸的最上面。它就是你的“主要目标”，你未来行动的核心和准则。

## 制订计划

选定具体目标，制订计划，并在旁边注明时限。明确的截止时间有助于你将精力集中在目标的实现上。

想一想你能为实现你的目标做些什么，逐一列出来，并按照时间先后顺序和重要性排序。

选择你认为最重要、最合理的一个目标，立即采取行动，先迈出第一步。你首先要做些什么，任何事都可以。

有将计划贯彻到底的决心，不实现目标决不罢休。从这一刻开始，对你来说，“没有失败这一选项”。一旦认定这个目标对你来说最重要、对你的人生最有益，它就是你的主要目标了。这意味着，你将倾注一切努力，永不放弃，直到目标最终实现。这个简单的决定将改变你的一生。

## 从“头脑风暴”开始

还有一个方法对实现目标极为有益，也是我认为最有创意的方法。很多人因为运用了这个方法而成为了富有一族。

拿出一张白纸，在最上面以问题的形式写出你的主要目标是什么，再列出至少20个你能想到的答案。

例如，如果你的目标是在什么时候赚多少钱，你就可以这样写：“我怎么做才能在这个时候赚____钱？”

然后列出20个答案。“头脑风暴”练习能激发你的思维，释放你的创造力。你会发现，有些答案你以前从未想过。

前面的三五个答案很容易就能写出来。接下来的5个开始变难，最后10个最难，超乎你的想象，尤其你是第一次做这样的练习，感受会十分明显。但你也要坚持，写完全部20个答案才可以。

完成之后大概看一下，选一个出来，马上行动。经验告诉我们，当你开始将其付诸实践的时候，脑子里会迸发出很多想法，让你想要更多地去实践它们。

## 因果定律

因果定律反映的最重要的一个事实是，“思想是因，条件是果”。

思想为你的人生创造了条件。改变思想就是改变生活。外部世界是反映你内心的一面镜子。

“你一直想象的，就成了你自己的。”这或许是思想界最重要的发现。约翰·博伊尔也说：“你一直想要的，最终都会拥有。”

1939年出版的成功学经典《思考致富》[注]（*Think and Grow Rich*）至今仍受追捧。作者拿破仑·希尔说：“只要你相信你自己能做到，你就真的能做到。”

心里想着，不停努力着，集中精力于目标的实现上，你会发现目标也在向你靠近。

能够做到每天给自己定目标的人是内心强大的人，他们自尊且自信。当你沿着目标的轨道快速行进的时候，任何力量都无法阻挡你。

在下一章，我将告诉你为什么要通过运用自律成为一个卓越的人，因为它是你实现所有物质与精神追求的最有力的一步。

能够做到每天给自己定目标的人是内心强大的人，他们自尊且自信。当你沿着目标的轨道快速行进的时候，任何力量都无法阻挡你。

·行动练习·

1.现在就想清楚你真正想要什么，开启成功模式，让目标实现模式运转起来。

2.列出在可预见的未来你想实现的10个目标，用过去时写，当做它已经实现了。

3.选择一个对你的人生最有益处的目标，写在另一张纸上的最上面。

4.列出你可以为实现目标做的每一件事，按照先后顺序和重要性排序，并立即采取行动。

5.按照“头脑风暴”练习，写出你可以为最重要的目标做的20件事，选择其中至少一件付诸实施。

6.下决心每周7天，每一天为自己最重要的目标做些事，直到最终实现这一目标。

7.不断提醒自己“没有失败这一选项”。无论遭遇何种困难，一定要坚持到底，直至最终取得成功。

1. 《思考致富》已由中信出版社于2010年5月出版。——编者注

# 第五章 自律与卓越人生

## 现在就下定决心，不虚度

> 人生就是行为不断重复的结果。因此，卓越不是一种行为，而是一种习惯。
>
> ——亚里士多德

你是你自己最宝贵的财产。你的生命、潜力、你的一切可能性是你拥有的最宝贵的东西。所以，你最重要的人生目标应该是充分发挥自身潜能，成为你可以成为的那种人。

> 你是你自己最宝贵的财产。

你在学习、成长、发挥潜能方面的能力是无限的。如今，70多岁才从高中或大学毕业的人并不鲜见。他们的人生即便到了这一时刻，也没有停止学习新知识、掌握新技能。只要你的大脑依旧敏锐、运转正常，你就可以学习一辈子。

人最重要的财富是赚钱的能力。工作才能赚到钱。你或许失去了房子、汽车、存款，或者任何你拥有的东西，但是只要你有赚钱的本事，一切都可以重新拥有，甚至比你当初拥有的还要多。

### 最大的一笔投资

多数人都不知道赚钱的能力是人最重要的能力，他们认为这是很自然的事。但是赚钱的能力不是一朝一夕就能培养的，它需要你一生的投入。你的教育背景、生活经历、每一滴汗水都在培养和造就这种能力，使之成为你的个人财富。

赚钱的能力好比人的肌肉。每日练习能够增强它的力度与强度，若是置之不理或忽视它，它将每况愈下。如同逆水行舟，不进则退。

换言之，赚钱的能力既可升值，亦会贬值。所谓升值，是指它随着每年投入增加，资产价值与现金流相应增加；贬值，顾名思义，即资产逐渐失去价值，直到被“注销”，不具任何价值。你想要自己的能力按年按月升值还是贬值，决定权在你自己手中。

## 总裁是你

将自己视为“个人服务公司”总裁。想象一下，你正准备让公司上市。你敢说你的公司是一只市值和营收每年都会增加的蓝筹股吗?

还是你将你的“个人服务公司”视为业绩平平、毫无作为的普通股呢？你敢说投资你的公司会稳赚不赔吗？如果答案是肯定的，为什么？如果答案是否定的，又是为什么?

## 知识也有保质期

实际上，一些人正在逐年丧失自己的价值，赚钱的能力不断下降。由于他们没有再持续更新他们的知识和技能。他们没有意识到他们现有的知识和技能日益过时，它们将被新的知识和技能所取代。如果别人都会只有你不会，你将很快在竞争中被淘汰出局。

## 跻身20%之列

我在第一章讲过的80/20法则同样适用于收入分配：最富有的20%的人控制着社会中80%的财富。《福布斯》、《财富杂志》、《商业周刊》、《华尔街日报》、美国国税局（IRS）等的调查也显示，美国33%的财富掌握在1%的富人手中。

在对收入不平等这一现象的研究中最有趣的一个发现是，几乎现在每个处于前20%的百万、千万、亿万富翁都是从处于后20%的位置上白手起家，靠自己的双手挣到了可以享用一生的财富的。

美国的收入流动性很强，它可以使你从财富底层跻身于财富顶层之列。纵观最上层20%的有钱人，几乎无一例外都来自最底层20%的群体。但与别人不同的是，他们用自己的时间做了一些不同寻常的事，从此扶摇直上。

## 人的潜力是无限的

美国人的收入按年3%的比例递增，与通胀率和生活成本的增加相适应。人们如果仅仅指望这3%是难有出头之日的。人们虽说有工作，也可以理解为“比穷光蛋强点儿”。

但事实是，你自己才是最棒的，没有人比你更聪明。如果有人比你强，那仅仅是因果定律起作用的结果，只是沿着他人成功的足迹在向前走而已。将因果定律应用于生活中简单说就是“学与做”。

能否成就卓越人生就在于你的决定。如果你没有下定决心，那么你将会变得平凡或是平庸。成功从来不是偶然的，也绝非按部就班就能获得的。果敢、恒心才是取得成功的关键。

## 打开21世纪大门的钥匙

打开21世纪大门的钥匙是什么？是知识和技能。如果你的生活有自律做伴，那么你可能成为更优秀的人。精神健康与身体健康同样重要，都需要一生的投入，不可半途而废，要努力贯穿始终，从每天、每周到每月、每年。只要你想跻身前20%之列并在那里立足，你就必须坚持到底。想拥有更多，必先多学。

林肯曾写道：“别人能进入富裕阶层，你也可以。”

别人做什么，你也做什么，但首先要掌握方法。现在最富有的人最初都处于最贫穷的底层。出身平凡甚至寒微的人后来都成了各领域的佼佼者。数以百计、数以千计，甚至数以百万计的人都做过的事，你也可以做。哲学家罗素也曾写道：“一件事是否可行的最好证明就是有人已经做过这件事了。”

## 从平凡到卓越

我们常常发现，有些看似愚钝的人却颇有成就。看着比自己笨的人过得比自己好，是很让人生气的事。为什么会这样呢?

答案很简单：这些看似愚笨的人也许在人生的某一时刻突然意识到个人成长与专业提升——终身学习的重要性——是取得成功的关键。

所幸的是，几乎任何重要的技能都是可以学会的，任何一种商业技能也都是可以学会的，任何人都可以成为他曾一无所知的领域的专业人士。所有销售技能都是能学会的，每个顶级销售都曾是门外汉，一笔买卖都做不成，甚至不敢打电话推销。所有赚钱的本事同样可以

学，几乎现在的有钱人以前都曾是穷人。总之，只要你想取得成功，你必须要学点什么。

## 现在就决定吧

想要成为有能力的、受人尊敬的、薪水最高的人其实并不难，现在就作决定开始吧。

当你突发灵感决定做些不一样的事的时候，你的人生也会随之改变。你可以决定完成学业、提升技能或者去好的大学深造。你还可以决定自己创业、换份工作、改行或者把钱拿去投资。但最重要的一个决定是，你决心要成为你所在领域最优秀的人。

很多人说他们想要快乐、健康、好身材、富裕的生活（我们在第四章谈过这个话题），但光有愿望和希望是没有用的。你必须要有坚定的决心，愿意为自己定下的目标付出任何代价。下定决心后，你必须切断后路。从你下定决心的那一分钟开始，你要全神贯注于你的目标——跻身前20%之列。

## 做开创者，而不是追随者

当你决心要成为你所在领域最优秀的人之后，看看你周围是否已经有这样的人了：

•他们的共同特点是什么？

•他们每天有什么样的计划和安排？

•他们穿什么样的衣服？

•他们走路的姿势、说话的方式、人际关系如何?

•他们读什么书?

•他们闲暇时都做什么?

•他们都和什么人交往?

•他们修过哪些课程?

•他们开车时听什么节目?

通过这几个简单的问题，你就可以知道成功人士们每天都在做些什么，你要想成功，也要这样做。毕竟，有的放矢才能百发百中。

选对了正确的榜样，会对你的未来有很大的影响。《追求成就的社会》（*The Achieving Society*）的作者——哈佛大学戴维·麦克利兰博士在书中总结说，正确选择“参照人群”对个人成功有95%的影响。参照人群由你认为“与我相同”的人组成。模仿与自己相似的人的为人处世的态度、穿衣风格、思维以及生活方式是人的本性。

## 与鹰齐飞

几年前，一个叫鲍勃·巴顿的人跟我讲述了他的故事（他曾参加过我主持的座谈会）。他毕业后的第一份工作是在一家大公司，所在的部门有32个销售人员。初来乍到，他从最基础的工作做起，平常也都是和普通的同事打交道，就像人常说的“人以群分”。

过了一两个月，他发现顶级销售员也只和顶级销售员来往，根本不理会普通销售员，而且这两种人群做的事也完全不一样。每天早上他到公司的时候，顶级销售人员已经早在那里了，他们安排当天的工

作、打电话约见客户。而普通销售员们则姗姗来迟，先喝杯咖啡、看会儿报纸，再为不工作找各种理由。

## 向最优秀的人学习

鲍勃决定向顶级销售员学习。他仔细观察了一下他们每天的穿着打扮，想着自己也要那样。每天出门前，他都站在镜子前仔细端详：“我像他们吗？”

答案如果是否定的，他马上回去换，直到最后觉得像为止。他要求自己在8点半之前到公司，安排好当天与客户的见面。

一天，他请一位顶级销售员推荐一本对工作有帮助的书或是一档节目。事实证明，优秀的人似乎都很乐于帮助别人提高。交谈过后，鲍勃立即去买了书，也找到了那个顶级销售推荐的节目的频率。从此，他每天刻苦学习，并将学习感受与那位顶级销售分享。后来，这个顶级销售又给了他很多建议，鲍勃都虚心接受了。

## 别人做什么，你也做什么

鲍勃又向另一位顶级销售请教如何安排每天的工作，对方拿出时间管理簿给他看。鲍勃也学着开始规划日常工作。无论何时，他都学习那些顶级销售是如何做的，这些方法都奏效了，他开始安排更多的会面，见更多的客户，销售额也上去了。6个月后，鲍勃也成了办公室中的顶级销售。

这时，其他顶级销售开始约他喝咖啡、吃午餐，他成了他们中的一员。第二年，鲍勃参加了全美销售大会，见到了来自全美各地的销售精英。他有意地观察他们，之后向其中几位销售大师征询意见，例如：有什么好书或好节目可以推荐？你们平时都参加什么样的研讨会？什么样的销售策略是最有效的？

别人说什么，你就做什么

鲍勃有一个多数人没有的习惯：别人提的建议，他一定照做，而且会立即行动，并把实践的结果反馈给对方。

或许是因为这样的习惯，鲍勃用了短短4年时间就成了全美顶级销售之一。他的朋友、同事也都是顶级销售。他的收入也是翻了好几番。他现在衣着光鲜，开着新车，过着幸福的生活，还娶了个贤惠的太太。他说，这一切都归功于自己总是向最优秀的人请教，并且把他们的意见应用于现实中。

年复一年，给鲍勃提过指导建议的顶级销售们连续盘踞各大销售奖项，他们无一例外地都对鲍勃说过一句话：他是他们遇到过的第一个主动上前咨询建议的人。从来没有任何一个人主动找到他们，问他们何以获得这样让人瞩目的成功。

## 答案就在这里

一个伟大的发现是：所有问题的答案都能被找到，所有通向成功的路都已被人们发现。成为你那个领域最优秀的人的方法已经被几百人甚至几千人实践过了。如果你问这些方法是什么，谁都可以告诉你。成功的人很愿意帮忙的。他们会挂掉电话，取消约会，将工作推到一边去，只为了帮助你取得成功。但你必须要先开口，并且按照他们给的建议去做。

如果你无法当面咨询，那么你可以读他们的书，参加他们的讨论会或研讨会，或是听一些成功人士创办的节目。你也可以发邮件向他们征求意见。总之，要向最优秀的人学习。

## 将高薪作为目标

如果你的目标是成为你所在行业收入最高的20%的人之列，你要先知道这些人到底赚多少钱。这是可以了解到的。问周围的人，查看行业统计数字，用Google搜索，只要你想找，你就能找到这些信息。

找到之后写下来将其作为你的目标，并辅之以详细的计划，每天按照计划努力。不要半途而废，坚持到目标实现为止。

获得高薪或有高销售额的秘密非常简单：学并做。比如你要提高车速，你要一挡一挡地加。学习与实践也一样。每次你学会并应用一项新技能的时候，你赚钱的能力就提高了一档。只要你一直坚持下去，你赚钱的能力会一直提高，而能力一旦提高，它是很少会丧失的。

## 3%投资公式

为了确保持久的成功，你也要给自己投资，将收入的3%投在自己身上，对于终身学习者来说，这可是个很有魔力的数字。据美国培训与发展学会（American Society for Training and Development）的调查显示，美国利润最高的20%的公司投在员工培训与发展上的金钱比例就是3%。为了让自己成为有升值潜力的资产，为了持续提高赚钱的能力，现在就开始把收入的3%拿出来投资到自己身上吧。

举个例子，如果你想一年挣5万美元，那么你就要投入1500美元用来维持与提升自己的知识与技能水平；如果你的目标是一年赚10万美元，那么投资在自己身上的钱就是3000美元。

### 投资的巨大回报

几年前，我在底特律参加一次研讨会。一个30多岁的年轻人在休息时过来告诉我，他早在10年前就听过我讲“3%投资公式”。那时，他

从大学辍学，和父母住在一起，每天开辆旧车上下班，去各个公司上门推销，一年的收入只有20000美元。

那次研讨会后，他决定自己也来个3%投资，他立即采取了行动。20000美元的3%是600美元。他用这600美元买了销售方面的书，每天研读。他还参加了两个音频课程，学习销售与时间管理。他还时不时参加销售研讨会。他把600美元都用在了提升自身能力上。

那一年，他的收入从20000美元涨到了30000美元，增加了50%。他说，每一个百分点后，他看了多少书、听了多少资料，他自己心里一清二楚。第二年，他将30000美元的3%，即900美元继续投资在自己身上。那一年他的收入从30000美元涨到了50000美元。他开始想："如果每年将收入的3%投资在自己身上，收入就能增加50%，如果投入5%会怎么样呢？"

## 提高标准

第三年，他按照5%的收入比例在自己身上投资了2500美元。这笔钱让他有机会参加更多的研讨会，他常常奔波各地参加会议，他买了大量音频、视频学习资料，还聘请了一名兼职顾问。那一年他的收入翻了一番，达到10万美元。

不久，他就像玩得州扑克牌一样一鼓作气，又将投资标准提到了10%，此后一直维持不变。

我问他："把收入的10%投到自己身上之后，你的收入有什么变化？"

他笑了笑，说道："去年我的收入超过了100万美元，我决定依旧维持10%的比例不变。"

"那可是不少钱。你准备如何把这些钱投资在自己身上？"

他说：“这是有点困难。我必须从1月就开始打算，这样年底前才能把这些钱都花完。我现在有一个形象顾问、一个销售顾问，还有一个演讲顾问。我家里有个很大的书房，所有能找到的有关销售、成功学方面的书籍、音频、视频，我都有。我还定期参加国内和国际的销售会议，所以我的收入每一年都在持续增长。”

## 三小步，大不同

要想成为一个行业最优秀的人，最重要的是要做到自律。我这里讲一下三步法，如果你能按此操作，也许能助你一臂之力：

1.每日阅读一小时。关掉电视、收音机，丢掉报纸，每天工作前花一个小时阅读专业资料。

2.坚持收听教学节目。开车时打开收音机，需要思考的时候就暂时关掉，想一想如何将听到的内容付诸实践。

3.定期学习课程、参加行业会议。仔细筛查一下，在家学习网络课程很方便，选择有助于提升个人技能、激发潜力的课程。

复式学习与复利一样，效果十分明显。学得多了，你会发现需要学的东西更多了。长期学习还有助于增强大脑功能，让你变得更聪明。你会觉得记忆力改善了不少，很多事会在你脑海里停留更长的时间。而随着知识的增多，你将发现很多事物都是相互联系的。

总之，不要停下学习和自我提升的脚步。

## 7年，成为大师

成为一个行业的大师需要多久？专家说，需要7年。成为顶级销售需要7年的时间，成为成功的商人需要7年的时间，成为出色的柴油机械师需要7年的时间，成为优秀的脑科医生也要7年的时间。花7年你就能成为任一行业的精英，因此你可以尝试一下，否则时间很快就流逝了。

想成为大师，首先要有一颗成就卓越的心。我从未见过那样的人，没有想变得卓越的心却进入了精英阶层的。下定决心，然后持之以恒、自律地朝着目标努力，这些才是成功的关键。

## 光有天分是不够的

杰夫·科尔文在他的畅销书《哪来的天才？》中说，多数人都只在工作的第一年努力，慢慢则止步不前。工作要求什么，他们就做什么，却不知道这实际上是一条下坡路。

许多人一份工作做了很多年，职位却没有任何变化。每天朝九晚五地工作，从未想过要学点本事。除非公司花钱搞培训，否则他们从不花时间来学习一些新技能。

平凡的人只做平凡的工作，因此，只能赚普通的工资，一辈子都为钱犯愁。他们从未意识到，平凡与卓越只有一线之隔。“不进则退”说的就是这个道理。人不应该永远保持一种状态。

## 每天两个小时

只要从你的空余时间中每天抽出两个小时，你就能从平凡走向卓越，从此一劳永逸。每天只要两个小时，你就可能告别为钱而焦虑的生活，从此成为行业里薪水最高的人之一。

有人会立即问：“从哪里挤出两个小时呢？”

很简单，拿出一张纸，算一算吧：

•一周有多少小时：7天乘以24个小时等于168个小时。

•除去每周工作的40个小时，睡觉的56个小时，还剩下72个小时。

•再减去每天上下班路上和其他时间3小时，还有51个小时。

•每天拿出两个小时，每周14个小时，你还有足足37个小时，平均每天有5个多小时的空余时间。

每天拿出两个小时，你就有可能从平凡走向卓越，无论你选择做什么。

每天拿出两个小时，你就有可能从平凡走向卓越，无论你选择做什么。

## 养成学习的习惯

当你开始关掉电视，阅读个人与职业发展方面的书籍，开车时不忘收听节目，而且报名上课学习，周末和晚上都用来提高知识技能的时候，你就养成了学习的习惯。

成年人平均每天看5小时的电视节目，有些人可能达七八个小时。他们早上起来的第一件事就是打开电视，上班前关掉，下班回家再打开，一直看到晚上11点或12点，之后拖着疲惫的身体上床睡觉。因为睡得太晚，根本睡不好。而第二天又很早起来，边喝咖啡边看电视，到了上班时间才不得不关掉电视。

## 当富人还是当穷人，决定权在你手里

电视机虽小，却关乎你的穷富。看电视的时间过长，它会让你变穷的。心理学家说，看电视的时间越长，个人精力就越不济，自尊程度就越下降。长期坐在电视前，人的自我厌烦情绪会加重，体重上升，导致身体不适。

电视也可以让你变得富有——当你关掉它的那一刻。当你关掉电视，你将有更多的时间增强实力，让自己成为更优秀、更睿智的人。与家人在一起的时候，远离电视，你会发现自己话多起来了，更愿意交流，也更爱笑了。久而久之，你就彻底戒除了长时间看电视的毛病，而且你也不太会去想它。电视既可以是周到的仆人，也可以是凶恶的主人，选择权在你。

## 将收入增加1000%

下面讲述一个7步公式，能让你在未来10年内将你的工作效率和收入水平提高1000%。感兴趣的读者可以尝试一下，并不复杂：

第一步，请回答下列问题：你能用一天的时间将工作效率、工作表现以及工作产出提高1%的1/10（即1/1000）吗？你可能会说："当然可以。"只要稍微调整一下工作节奏，优先做重要的工作，就能很轻松地在一天之内将工作产出提高1%的1/10。

第一天你做到了，第二天能不能继续？答案还会是"当然可以"。

星期一、星期二你能做到，星期四、星期五能不能做到？你会说："当然可以。"

## 每周进步1%的1/2

1%的1/10乘以每周5天等于每周1%的1/2。一个智力正常、脑子灵光、工作努力的人能不能用一周的时间将工作产出提高1%的一半（1/200）？当然可以！

第一周你可以做到，第二周能不能继续？当然能！

每周5天，每天提高1%的1/1000，能坚持一个月吗？如果你能做到，那么每周就是进步1%的一半，4周下来，你一个月就进步了2%。

一年有13个4周的月份（4×13＝52）。第一个月能做到，第二个月能不能做到？第三个月、第四个月呢？以后呢？

## 每年进步26%

你当然也可以做到！只需每天一点点努力：掌握一点新技能，提高一点工作能力，增强自己的优势，参与更有意义的活动，你一年就可以进步26%。

第一年达到了这个目标，第二年、第三年能否做得到？你可以坚持10年吗？答案同样是：当然可以。最好的消息是，当你坚持这么做，习惯一旦养成，日积月累以后自然驾轻就熟。

按照积累规律或渐进性改善规律，12个月后，你的能力会比以前提高26%。如果你坚持每年提高26%，10年后，你的能力就将比以往提高1004%。你的收入将随着能力的提升而水涨船高，如果你真的去做的话。

## 7步迈向成功

配合1000%公式的，还有一个7步成功法：

**第一步：约见客户或工作前抽出两小时时间。**前一个小时阅读有启迪意义、能激励你的材料。亨利·沃德·比彻曾说过：“一天中的第一个小时好比船的舵，可以指引航行的方向。”

起床之后，将第一个小时投资在自己身上，你一天都会感觉神清气爽，不仅更积极、反应更机敏，而且工作积极性与效率都会有显著的提升。

如果每天抽出一小时用来阅读，一个星期就能看完一本书，一年下来就是约50本。成年人每年阅读的非小说类读物不足一本，如果你一年看50本书，你不认为这就是你的优势吗？你还可能落在同事后面吗？当然不可能！

如果你连续10年每年都读50本书，总数就是500本，你的工作能力、工作效率与收入水平自然会跟着上涨。至少你需要一所足够大的房子来放这些书吧。当然，这样的房子你一定可以买得起！

每天读一小时，三五年之内，你就会成为精英人物了。光这一点，你的能力就足以提高1000%了。

**第二步：每天写下目标。**准备一个笔记本，每天用现在时把你的目标重新写一遍，之后再做其他的事。不要看前一天写的。反复记下你的目标是为了让你加深印象，用思想指挥行动。

每天一版全新的十大目标会让你更专注于你的目标，你会禁不住去想如何实现它们。这样做有助于你集中注意力，做起事来有条不紊。比你只是空想要实际得多，也更容易达成。

将这一习惯保持10年，你的收入也会增加1000%。

**第三步：每天提前列计划。**列个清单，按照重要性排好顺序。能够分清主次、有的放矢地在恰当的时候做最重要的事是合理规划人

生、提高工作效率的重要环节。

重要的事优先做，坚持10年，你的收入就会增加1000%。否则，就无法达到。

**第四步：一心一意做事。**每天先选择最重要的事去做，按事情的重要性决定先后顺序，直到把所有事情做完为止。你能在多大程度上集中注意力，并使之转化成一种习惯，决定了你能否提高工作效率、工作业绩与收入水平。一个月提高一个档次，10年就是1000%。

**第五步：开车时收听教学节目。**一般的商务人士每年开车和乘车的时间加起来有500~1000个小时。你可以利用这段时间将车变成“轮子上的大学”或者“移动教室”，相当于读完一两个完整的学期。

很多人便是依靠在车里收听广播或教育节目的方法摇身一变成了富人的。他们可以，你也可以。光靠这一途径，你的能力就可以提高1000%。

**第六步：在打完电话或做某件事时常问自己两个问题。**“我这样做，对吗”、“如果我不这样做，会怎么样呢”。

第一个问题“我这样做，对吗”，问自己这个问题的时候，你会回想起刚刚结束的会议、推介或者活动上（即使这些都并不是成功的）你做的哪些事是对的。不管结果如何，将你想到的写下来。

第二个问题“如果我不这样做，会怎么样呢”会让你思考一下再遇到这种情况的时候，有什么更好的处理方法，把这些方法写下来。

思考这两个问题有助于你日后在类似情况下有更好的表现。这是我发现的能在最短时间内提升自我的方法，能够大大缩短你进入20%精英阶层的时间。

**第七步：将每个人视为大客户。**将你见过的、一起工作的所有人，无论是家人还是同事，视为你在这个世界上最重要的人。你对别人以礼相待，别人也会以礼还之。他们会愿意与你交往、为你工作、买你的产品、把你介绍给他们的朋友。

把每个人当做你的大客户，可以先从家人开始，记住，他们是你生命中最重要的人。因此，每天早上起来，让家人知道他们对你来说有多么重要，告诉他们你有多爱他们。接下来的一天，你会更积极、更放松，也更快乐。

人的成功85%来自别人对你的喜爱和尊重，经商或是销售行业中尤其如此。所以，不要错过任何一个向别人示好的机会。

每天按照这7步走，一个月下来，你会发现现实已大为不同。生活、工作、收入都有了可喜的变化。你也在这一个月里养成了不断提升自我的习惯，并会让你受益终生。

## 成为最优秀的人！

奋斗终生、成就卓越并非易事，它需要你有极强的自律精神和意志力。最大的好处是，每当你将新学到的东西付诸实践，你的大脑都会释放出一种叫做脑内啡的物质，它让你对未来充满希望，你会觉得更快乐。

每次你学习且成功应用了某种新技能，你内心的力量就会得到加强，自尊、自重、自豪感也会随之更强烈。你已经摸索出了所谓的赚钱之道，这是一个人最重要的能力之一。

在下一章，我们讨论的话题是勇气的重要性，即克服让人们止步不前的恐惧与疑虑的能力。很多时候，我们知道自己应该做什么，但

却没有尝试新鲜事物的勇气，最终只得作罢。我们总是为自己找各种借口不去这样做。

·行动练习·

1.现在就下定决心：为了让自己变得更好，为自己投资。成功与否就看你能否为自己投资。

2.想一想什么技能最关乎你的工作质量和数量，列出提升自我的计划。

3.如果魔法棒可以帮你最熟练地应用某种技能，你认为哪种技能最有助于你提高赚钱能力？将它作为你的目标，制订实施计划。

4.将表现出色作为你工作的一个目标，想一想你要怎么做才能进入20%的精英阶层，或者比以前做得更好？

5.预测未来3~5年你需要掌握何种知识和技能才能在行业中保持领先地位，现在就着手学习。

6.选择行业中最受景仰、最优秀的人作为你努力的榜样，以提升自我。

7.现在就下决心要一辈子学习，绝不让一天虚度。

# 第六章 自律与勇敢

## 恐惧让你寸步难行，勇敢才能前途无量

> 勇敢不是不害怕，而是能够很好地控制恐惧。
>
> ——马克·吐温

克服生活中令人恐惧的事情需要极强的自律精神。这可能是丘吉尔之所以说“勇敢是最重要的美德，其他美德都依附勇敢而存在”的原因。

事实上，每个人都有害怕的时候，这种时候还很多。这是很正常、很普遍的，而且恐惧对于保护生命安全、防止受伤、抵御金融风险都是十分必要的。

既然每个人都会害怕，那么勇敢者与懦夫之间有什么区别？只有一点不同。这个唯一的不同是勇敢者能够在恐惧的情况下正视、处理问题，懦夫则完全被恐惧牵制。

有人曾这样描述过战争——当然这同样适用于其他情况：“英雄与懦夫之间的不同在于，英雄比懦夫多坚持了5分钟。”

### 你可以不恐惧

值得庆幸的是，所有的恐惧情绪都是后天造成的，没有人生来就知道恐惧。因此，通过自律发挥作用，人是可以做到不恐惧的。

我们所经历的最常见的恐惧表现为害怕失败、贫穷和没钱，人在这种情形下通常不会对任何成功抱有希望。因为害怕，人们会刻意躲避任何可能有风险的事，即便是别人拱手相送的机会也不愿意坦然接受，更有甚者对此反应激烈，甚至瘫作一团。

还有一些恐惧情绪直接影响了我们的幸福生活。人们害怕失去爱、失去工作、失去经济上的安全感，害怕遭遇尴尬的场面，害怕被人嘲笑、被拒绝、被批评、不被别人尊重。这样的恐惧情绪，让我们一辈子都活得畏畏缩缩的。

## 恐惧让你什么也做不了

一个人恐惧时，最常见的反应是说：“我不行！”因为害怕失败、遭受损失，所以决定不采取行动。腹腔神经丛是身体上最先感受恐惧的部位。当人陷入恐惧情绪中，嘴和喉咙发干，心脏不停地跳，呼吸变得虚弱，胃里也极其不舒服，会忍不住想起身冲进洗手间。

以上都是抑制性负面习惯模式的表现形式，我们每个人都曾经历过。一个人极度害怕的时候就会觉得自己是一头小鹿，突然间被车撞了。因为太害怕了，人们常常什么也做不了，大脑里一片空白，会想自己是拼命还是赶紧跑掉。恐惧是一种很可怕的情绪，不仅会破坏人们的幸福生活，而且容易让人在遇到事的时候畏缩不前。

## 反其道而行之

亚里士多德将勇敢描述为介于怯懦与冲动两种极端情绪间的“中庸之道”，他指出，“人要想弥补某方面的不足，应在行为中表现出已经具备那种品质”。我们现在也说，“假装你就是这样的人，直到你真的变成这样的人”。

现实中，你可以改变自己的行为，表现出自己已经具备了某种素质。每当心虚害怕的时候，不断坚定地告诉自己“我能行”，而不是说“我不行”。

你每重复一次“我能行”，你的恐惧就会减少一分，自信就增加一分。日积月累，你终将拥有勇气和自信，不再害怕。

## 想象自己是不害怕的

想象一下，在你害怕的时候，你不再畏惧，反而表现得从容不迫、游刃有余。这样一个场景将进入你的潜意识，指导你的行为。优异的表现将使你的内心得到满足，从而改变你对自我的认知或者说重新认清自我。

在言谈举止中表现得就像你在各种特殊的情况下根本不害怕一样，挺直腰板、笑容从容、行动果断，仿佛你已经拥有了你所渴望的勇敢无畏。

转换法则认为，“当你有某种感觉的时候，行为就会跟随感觉走”。当行为与感觉一致的时候，即便你没有注意到这种感觉是什么，转换法则也会根据你的行为让你产生一种符合这种行为的感觉。

这是成功心理学最大的研究突破之一。只要你在害怕的时候表现得足够勇敢，并且不断重复，你终将能够驱除内心的恐惧——一定会的。

### 消除恐惧

在为销售部门提供咨询意见的时候，我常被问到的一个问题是：如何让销售人员打破瓶颈，尤其是在经济不景气的时候。我给出了一个简单的解决方法，叫做“100个电话”，根据以往的经验，这个方法无

往而不利。演示这一方法的时候，我让一名销售人员出去打电话，用最快的速度，在最短的时间内给潜在客户打100个电话，不管能不能做成买卖。

当结果不重要的时候，他就不必去在乎能否达成交易了，因此恐惧感大大降低。至于对方对他说的是否感兴趣，他也不会去关注了。他现在的目的只有一个——在最短的时间内打完100个电话。

我合作过的一家销售公司有个拒绝奖，每天给第一个被拒绝10次的员工颁奖。于是，每天早上8点半时所有的销售人员都忙着打电话，希望自己能得奖。比赛通常在上午10点就结束了，之后所有人都不再害怕被拒绝了。大家一整天都兴致盎然地往外打电话，结果已经不重要了。

## 当众演讲

成立于1923年的国际演讲协会的宗旨是，帮助害怕当众演讲的人克服恐惧情绪，使他们成为自信的演讲者。

《清单》（*The Book of Lists*）一书中说，54%的成年人将当众演讲视为比死亡更恐怖的事。对此，国际演讲协会专门设计了一种被心理学家称为“系统脱敏疗法”的治疗方法，以期解决这一问题。

国际演讲协会每周都组织一次活动，届时学员们在午餐或晚餐时聚在一起，轮流站起来在其他学员面前发表对某一话题的简短演讲。结束后，所有人都会致以热烈的掌声，评价或鼓励演讲者，之后对他的表现打分，不管他的演讲时间是30秒还是60秒。

这样的活动一直持续了半年，每个人共演讲26次，获得的掌声和表扬也就有26次。如果长期受到表扬，一个人的自信心就会极大地提

高。从国际演讲协会走出来的许多人后来都成了出色的演讲者和行业精英，在企业、组织和社区活动中发挥着他们的作用，他们再也不害怕当众演讲了。

## 消除恐惧

心理学家发现，某些恐惧情绪就像同一条线路上的电线一样，存在于人的潜意识中。如果你能克服其中一种恐惧，其他都不在话下。

害怕拒绝，或者说勉强行事，似乎与害怕当众演讲是有联系的。无论你是去国际演讲协会，还是参加戴尔·卡内基的培训课程学习当众演讲，你能够在众人面前演讲的同时，也就不再害怕被拒绝了。你会在与人的交往中展现出充足的自信，你的人生也将向着积极的方向变化。

## 正视恐惧

敢于正视恐惧并采取行动是实现成功与幸福的关键。要做到这一点，最好的方法是找出什么人、什么事是你害怕的，然后勇于面对。不要再让它们影响你的心情，正视它们，不再有恐惧情绪。

一个参加过我的座谈会的女士抱怨说，她的老板是个十分苛刻的人，总是批评她工作做得不好，即便她是全公司评价最好的员工之一。老板的态度让她非常苦恼，她不想放弃工作，但又害怕面对老板。于是她问我该怎么办。

我像以往一样给了她这样一条建议：一个人之所以会欺负另一个人就是以为对方不会反抗。所以处理这种情况的最好办法是，正面回

击。他欺负你正说明了他内心的软弱，这样的人通常都害怕与人正面冲突。

我告诉她，下次老板再说你的时候，不管因为什么，你要勇敢地对他说："如果你下次不再这样对我说话，我会很感谢你的。你这样只会伤害我，对于我的工作没有任何帮助。"

我要她说的时候看着他的眼睛。她真的很勇敢。第二次老板又骂她，她鼓足勇气，不再忍气吞声了，她据理力争，并且把我告诉她的话说了出来。

后来，她写信给我说，结果果然像我当初说的那样，他当时怔住了，然后立刻道了歉，嘴里嘟囔了一句，回办公室了。此后，老板再也没有批评过她。她说，如果老板第一次骂她，她就敢这么做，过去几个月也就不用受气了。

埃莉诺·罗斯福曾说："没有你的允许，谁都不能伤害你。"

## 直面恐惧

当你能够直面恐惧并勇往直前的时候，恐惧就会变得渺小而且容易克服了。而当恐惧消失的时候，自信心就会增强。从此，你这个人就再也不会受恐惧支配了。

相反，如果你刻意回避令你恐惧的人或事，这种恐惧就会在你心里扎根，占据你的思想和情绪，让你食不知味、夜不能寐。

## 领导者的勇敢有两种

领导者们一个共同的品质是有远见。他们很清楚要把公司带向哪里，也很清楚自己未来要成为什么样的人。

勇敢是领导者们的另一个特点。为了实现理想，他们可以付出任何代价，任何事都能身先士卒，勇敢地迈出第一步。

对一般人来说，勇敢有两种。

第一种是率先采取行动的勇气，迈出第一步。即使没有成功的保障，甚至有巨大的失败风险，或者至少短期看起来是这样，在这种情况下，你也要敢于付出一切。大多数人的想法都很好，但没有勇气去做，最终只能作罢。

第二种则是"勇敢的耐心"。就是当你已经全力以赴，但还是没有看到任何成果时继续坚持下去的勇气。很多人最初意气风发，也都很有决心，但如果短期没有出现他想要的结果就会迅速失去耐心，退而求其次，转而选择安逸、有保障的生活。这样的人缺乏恒心。

## 挑战恐惧

克服恐惧的唯一方法是正面迎战。告诉自己，逃避不是解决问题的长久之计。人们习惯去否定某些问题的存在是内心的恐惧造成的，因为他们不想面对这些问题。但这样做最终带给自己的只有压力、不幸和心理疾病。

勇敢地面对令你恐惧的人和事吧。像莎士比亚说的："拿起武器去解决无边无际的问题，只有这样才能将其彻底解决。"

伴随恐惧而来的是忧虑。恐惧和忧虑如同双胞胎形影不离。马克·吐温曾写道："我一生总在担惊受怕，但担心的事多数都没有发生。"

有数据显示，人们担心的99%的事实际上都没有发生。那些发生了的事都是你意料之外的，让你还来不及去担心的。

## 灾难报告

如果你有担心的事，那么请填写一份“灾难报告”。看了它，你所有的恐惧、忧虑都将烟消云散。灾难报告也可以称为“忧虑消除剂”，共有四个部分：

**第一，详细描述你所担心的情况。**你到底在担心什么？想清楚了这个问题之后，解决办法也就清晰了。

**第二，预测最糟的情况。**如果你担心的事真的发生的话，最坏的结果是什么。你会丢了工作吗？你会失去谁吗？你会损失金钱吗？最坏的情况是什么样的？把这些问题想清楚。多数情况是，即便最糟的结果出现，你也不会失去一切。你可能会难过，可能会别扭，但很快就会恢复的。最后你会发现，许多事根本不值得你那么担心。

**第三，接受最坏的结果。**如果事实真的是那样的话，对自己说：“发生了又如何，我又不会死，总会有办法的。”在很多情况下，压力来源于刻意否定或是拒绝接受可能出现的最坏的结果。但是如果你想通了，即使是最坏的结果出现（如果真的出现的话），你也能够坦然接受，那么所有的担心、忧虑就都统统变成不必要的了。

**第四，努力让最坏的结果变好一点。**采取一切措施确保最坏的结果不会发生，动作要快，找一些事做，马上开始做，果断行动起来。让自己忙于做各种防范性的工作，根本无暇去担心什么。

## 真正的解药

总之，克服恐惧与忧虑最重要的方法就是以目标为导向，有的放矢。现在就行动起来，为你的目标，为你寻找问题的答案而努力，让自己没有时间去害怕或者担心什么。

发挥自律精神，让自己勇敢地面对恐惧，你的自尊、自重、自豪感也将随之增强。最终，就再也不会有什么人、什么事能够让你感到害怕了。

坚持你的理想，勇敢向前。当然，这一路上少不了坚持的力量，这个话题我们将在下一章讨论。

·行动练习·

1.现在写出生活中你最害怕的三个人或三件事，答案会是什么?

2.如果你能战胜这些恐惧的话，你具体要怎么做，采取什么行动呢?

3.你一直想做但却害怕做的事是什么？如果能做成的话，你的处理方式会有什么不同?

4.在生活和工作中，你最害怕遭遇的失败是什么？最怕失去的是什么？你要采取怎样的做法来直面并克服这些恐惧?

5.生活中，哪三种情况下你被批评、拒绝、感到尴尬的次数最多？你是如何面对并克服的?

6.如果你事先知道做某件事不会失败，你要为自己树立一个什么远大的目标呢?

7.如果你有2000万美元，但只有10年生命，你的生活方式会有什么不同?

# 第七章 自律与坚持

## 永不言败，激情贵在持久

> 你要尽快让自己成为一个优秀的人。一万个人里只有一个人会成功，概率是很低的。
>
> ——本杰明·迪斯雷利

自律在行为中的表现形式为坚持，即在挫折与短暂的失败中坚持下去的能力，这对成功来说是非常关键的。

拿破仑·希尔说过："坚持对成功而言的必要性如同碳对钢的重要性。"成功的主要原因在于坚持，失败的原因在于没有坚持下去。

自律与自尊之间有着直接的密切联系，自律让你在应该做的时候做应该做的事，与你是否喜欢做无关。你这样做了，自尊自然会增强。这也就是为什么自尊与坚持之间存在着直接的关系。具体地说，你做事有持之以恒的精神，即使你觉得快要放弃的时候，自尊感仍会增强。

一次自律行为会促进下一次自律行为。一次坚持，就会促进下一次坚持。当你一直做到自律与坚持的时候，你自己也会喜欢、尊敬自己，你会变得越来越强大，而且更为自信。这时，任何力量都无法阻止你前进。

### 坚持的回报

坚持本身就是回报。如果你都能坚持完成，无论事情大小，那么你自然就会变得更快乐。

如果这个时候继续坚持，付出超过回报乃至超出别人期待的努力，那么自尊心将开始提升。你会感觉到这股力量让你更强大，你对人生的掌控力也更强了。比如在工作中，你会因为多了一分坚持而使自己处于更有利的位置。成功者与失败者的一个主要区别就在于：成功者从不放弃，放弃的人不会成功。

你可以对自己说"没有人能阻挡我"，给自己更多坚持的力量。每当你决定开始做一件重要的事情之前，告诉自己："永不放弃。"

任何人取得成功前都要通过一项"坚持测试"。"坚持测试"常以"临时测验"的形式出现，令人猝不及防。当挫折、问题、失败毫无预警地出现在你面前的时候，你要提醒自己"这只是测试时间"。这个时候会彻底反映出你是一个什么样的人，这是你向自己和他人展示你内心的力量有多么强大以及成功的决心有多么坚定的关键时刻。

## 反应能力

面对挫折，你是否能够作出有效的反应——你的反应能力，决定了你是否已经为成功作好了准备。突如其来的打击或许使你愕然，如腹腔神经丛挨了一记重拳，需要几秒钟或几分钟的反应时间。正是在这段短短的时间内，你的心中可能充满沮丧，不禁要问："为什么偏偏是我？"

跌落多深并不重要，重要的是你能再爬多高。挫败后，你要做的是让自己尽快从沮丧的情绪中恢复。逆境对于长远的成功来说非常重要。记住勇士的格言吧："流血了，我就躺下来让它流干，流干了再站起来奋勇杀敌。"

跌落多深并不重要，重要的是你能再爬多高。

当事情变糟的时候，不要吃惊，不要被困难吓倒、不要退缩，否则就真的前功尽弃了。你要预见到挫折、失望是无法避免的，它们是生活的一部分。深呼吸，重整旗鼓，继续前进。

## 乐观让你更有力量

成功与坚持都少不了最重要的一点——乐观。乐观可以给人无限的自信，把你引向最终的成功。要保持乐观，你需要在遭遇困难时调整好心态、控制好情绪，不要自责。记住：你不是受害者，你是个成年人，你要为生活负责。所有的一切都是你自己选择的，有困难是必然的，但困难只是通往成功道路上的路障。

不要责怪任何人，也不要给自己找任何借口。抱怨与责怪只会让你自己变得渺小，失去坚持下去的勇气。批评与抱怨还会削弱你的能力，使你无法有效地处理你面对的问题。你要正视问题，不断对自己说：“我来负责。”

想一想为什么要自己承担，而不把责任推给别人？不给自己找借口。

## 主动反应Vs.被动反应

不要去想发生了什么、责任到底在谁，而是要将注意力集中在寻找解决办法上，你现在能做什么。

凡事乐观一些，往好的方向想。只要你想，就一定行。而且，这样做还有一个好处，脑子里只有积极的想法，你会真的乐观起来，而且能很好地控制自己了。

从遇到的问题与困难中汲取宝贵教训。一次经验的总结会对以后的生活大有好处。从这个意义上讲，成功与失败的细微差别就在于，失败者在遇到困难时只会自怨自艾，而成功者却在总结经验教训。

## 辨识礼物

诺曼·文森特·皮尔（Normal Vincent Peale）说："上帝想要送给你礼物时，他就会制造一个问题。礼物越大，问题越大。"

当你遇到困难时，不要被它的表象所迷惑，要专心找出藏在其中的上帝送你的礼物。你一定能找出来的，而且你会发现，你学到的教训要比为困难付出的代价更珍贵。有时从一件事中学到的东西对你能否取得长远的成功有着巨大的影响。就像拿破仑·希尔在书中写到的："每次厄运中都潜藏着成功的种子，它能帮助你取得与困难程度相等的回报甚至更大的成功。你要做的，就是发现它。"

身处逆境时，你要认为自己是强大的、不可撼动的，你要不断强化这种想法。"一战"的时候，英军的领导者们是这样描述一位将军的："他站在那里，如同一个深插在冰层中的铁桩，任何力量都无法击倒他。"

你要成为的正是这样的人。任凭困难重重，却依然如铁桩般坚不可摧。

## 早下决心

一开始就下定决心，成功才有保障。除了你自己，任何人都无法让你停下来。

生活中，跌倒多少次并不重要，重要的是你能重新站起来多少次。如果你能一直坚持走下去，你一定能够达到目标。

一开始就下定决心，成功才有保障。除了你自己，任何人都无法让你停下来。

艰难时刻仍不忘严守自律，你的自尊感会更强烈，也就更有自信。随着你的自尊、自信的增强，你会感觉更有力量，任何人、任何事都无法阻挡你。以后遇到类似问题，你也将更加坚定。

这样的你，虽然身处逆境，但自尊、自律和坚持的精神都处于螺旋上升的阶段，这种状态将一直持续下去，直到你拥有如自然般强大的力量。

坚持就是自律的表现形式。

在本书的第二部分，我将告诉你如何在实际生活中运用上述的准则，以发挥你自身的潜力，取得事业上更大的成功。

·行动练习·

1.想一想什么事需要你更加坚持才能实现，马上行动。

2.曾经有哪件事因为你缺乏坚持而没有做成？换做现在，你会如何做？

3.举出一件因为你坚持不放弃而最终成功的事。

4.想一想你人生的主要目标是什么？对你的人生产生最积极影响的目标是什么？

5.列出目标以及详细的实施计划，告诉自己："我不会失败。"

6.对自己说："没有人能阻挡我。"坚持下去，直到取得成功。

7.下决心制定、实现一个重要目标，克服你在工作和生活可能遇到的一切艰难困苦，直到实现它。重复这一过程，直至坚持成为你的一种习惯。

# 第二部分 不找借口——工作中要有自律精神

这部分内容将告诉你进入10%的精英阶层应具备何种素质。你将了解如何提高工作效率、工作业绩，优化工作成果，以及如何成为在公司乃至行业中受尊敬的人。

# 第八章 自律与工作

## 工作无小事，结果大不同

> 领导者不是天生的，是后天造就的。成为领导者的过程与其他一切成功所经历的一样——奋斗。这是成为领导者，或者说实现任何目标所必须付出的代价。
>
> ——文斯·隆巴迪

或许没有什么比自律对工作的影响来得更为明显了。大多数人每天从早到晚被各种没有意义的人、事纠缠，无法抽身去做真正重要的事，而事实上，人只有去做真正重要的事才能够在职业生涯中稳步前进。

当一群高管们被问到“你最愿意提拔什么样的员工”时，他们中85%的人回答说，他们最看重两种品质：

1.做事主次分明，重要工作优先做

2.迅速高效地完成工作

由此可见，上述两点似乎最有利于职业发展。做事专注、勤勤恳恳、自觉，能帮助你完成更多的工作、赚更多的钱、实现更快的晋升。

### 分清相关性

本书中我几次提到帕累托定律——80/20法则，这里同样适用。你所得到的80%的价值来自于你做的20%的工作。现在你的任务就是把这些工作找出来，集中精力在最短的时间内把它们做好。

关于时间管理的详细内容我会在后面介绍，这里我们简要谈一谈好的时间管理的对立面——糟糕的时间管理。罗伯特–哈夫国际公司的数据显示，普通员工50%的时间都浪费在了与工作不相关的事情上。

•其中37%的时间用在与同事聊私人话题上，与手头工作没有任何关系；

•剩下13%的时间是迟到早退、过长的午餐与茶歇时间，或是上网、看报、处理私事等。

更糟糕的是，当这一切终于忙活完了开始工作的时候，多数人都在做意义不大的事。所以一整天下来，他们也没做多少实质性的工作。结果是很忙碌，压力却不曾减轻。

而且不幸的是，当你在工作中浪费时间的时候，工作并没有减少，它会累积起来，就像你头上悬着个雪球，逼得你不得不硬着头皮工作。由于时间紧迫，你很有可能出点儿差错，而有些错误会让你付出昂贵的代价。

## 树立良好口碑

有一个能帮你迅速吸引人们注意力并树立良好口碑的方法——时时刻刻兢兢业业地工作。

一般人每年的收入也就增加3%左右，跟通胀率、生活成本的增加程度差不多。换句话说就是，根本没有多赚，刚刚够维持开销而已。

相比较而言，20%的精英阶层年收入却在10%~25%之间递增，有的甚至是呈倍数增长。

这群20%的人赚取了80%的社会财富，其余人只能分享剩下的20%的财富。富人们享用山珍海味，而穷人只能捞点残羹冷炙。

让收入翻一番

我常在座谈会上说，你们应该定个目标，未来几年之内让自己的收入翻一番。众人听了，反应不一。有人在休息时找到我："你不知道我们公司的情况，我根本不可能多挣一倍的钱，公司不可能给我那么多钱。"

这话我听了几百遍，通常会这样反问："那你们公司有没有挣那么多钱的人呢？"

"比我多两三倍的大有人在。"

我接着指出关键点："这么说，你的公司是愿意给某些人那么多钱的，只不过你没有被包括在内罢了。你想想这是为什么？"

对方恍然大悟。他意识到，不是公司不愿意多给钱，而是你的价值没有达到公司愿意多付你薪水的地步。问题不在公司，而在你自己。

## 三个重点法则让你分清主次

为企业家、高管们提供咨询服务的时候，我们常爱玩一个小游戏。游戏的目的是在一年12个月中——最短的时间在30天内，提高公司整体的工作效率与业绩。规则很简单，我介绍一下。

首先，将星期一早晨到星期五下班前你要做的所有工作列个清单出来，按月也可以。我说的是所有工作，事无巨细，甚至包括查邮件、回电话这样的事。

之后，大致看一下这个清单，问自己这样一个问题：

“如果一天只能做其中一件事，哪件能为公司创造最大的价值？”

答案很快跃然纸上，画个圈将它圈起来。

再问第二个问题：

“如果还可以做一件事，做一整天，哪件事对公司最有益？”

再回顾一下你列的清单，找出对公司贡献较大的第二件事，最后再问一遍：

“如果能做第三件事，做一整天，应该做哪件？”

这就是我们说的“三个重点法则”。就是这三件事，构成了你对公司贡献的90%的价值。你现在要做的，就是找出你的三个重点工作，用一整天的时间做好它们。剩下的都是支持性工作、辅助性工作、享受性工作以及没有价值的工作。你常常有意无意绕过那些复杂的、本该对你的职业生涯产生重大影响的工作，而习惯性地去做那些实际上无关紧要的事。

## 计算你的时薪

提高收入的另一个方法是计算时薪，算出你每小时的工作价值与你的时间分配。首先，算出你的小时工资。用年收入除以2000（现在

社会中一般企业家或高管每年工作的小时数为：每周40小时×50周）。

比如你一年的收入是5万美元，除以2000，你的时薪就是25美元。如果年收入是10万美元，除以2000，时薪就是50美元。

不管你挣多少钱，现在就下定决心，只做能把时薪提高的工作。不做那些别人以更低的工资同样能完成的工作，也不要等重要工作堆在一起的时候还把时间浪费在价值很小和毫无意义的事情上。

## 弄清楚哪些是最重要的工作

一旦将你认为在你的岗位上最应该完成的工作以及构成你的时薪的最重要的三项工作列出来，你可以拿给老板看，请他从他的角度为你规划工作，安排优先顺序。这是你必须要去做的，因为你要确定你做的是正确的。

凯普纳–特里戈公司（Kepner-Trego）创始人之一——《理性经理人》（*The Rational Manager*）的作者本杰明·特雷高（Benjamin Tregoe）说过：“对时间最大的浪费就是做根本没必要做的事。”

但做价值很小和毫无价值工作的人却出奇地多。无论你将这些事情做得多好，对于老板来说都是无关紧要的，对你也不会有任何帮助。更糟糕的是，由于你把时间都用来做价值很小的事，你根本无法分身去做重要的事，结果很可能是自毁前程。

工作中最开心的事莫过于老板觉得你做的工作是最重要的。反之，最沮丧的是你的想法与老板的想法南辕北辙，你无法完成对于他个人和职业发展来说非常重要的工作。

你的目的很简单，多赚钱，早升职，成为行业中最有价值、收入最高的人。那么你首先要做的是让自己成为一个有价值的人，之后再让自己成为对公司来说必不可少的人。因此，你最先要做的、必须集中注意力去做的是那些对老板来说最重要的事。

## 耕耘不辍

提高工作效率乃至让工资翻倍的关键是保证在工作时间内一直工作。说简单点就是，工作时间就工作，不浪费时间，不拖沓，不跟同事闲聊，不出去喝咖啡，不看报、上网。每天早上一到办公室就埋头工作，然后工作一整天。

和同事聊天是最浪费时间的事，它会分散你的注意力，耽误你本来可以做更有价值工作的时间。所以如果谁再过来问你："有时间聊一会儿吗？"你就回答："可以，但现在不行。午餐时间或者下了班行吗？我现在手头有工作要做，得先忙了。"

通常你和别人说你很忙，你必须要先把老板交代的事做完，对方也就走开了。时间长了他们也就不再找你，而去浪费别人的时间了。

你要不断鼓励自己，让自己专注于工作。以后你的口头禅就是——"回去工作！回去工作！回去工作！"

每当你发现自己做事拖延的时候，就对自己重复这几个有魔力的字眼："回去工作！"

## 秘密调查：谁工作最努力？

设想一下，有家公司要对你们公司的全体员工作一项调查。调查内容是，按照工作努力程度为周围的同事打分，并按照分数高低依次

排序，之后将这份名单交由领导层用作加薪升职的参考。

现在，想象一下调查结果已经出炉，只待公布。事实上，公司里谁最卖力、谁喜欢偷懒、谁对工作尽职尽责，这些大家心里都有数，每个人都知道，这不是什么秘密。

你的下一个目标是“赢得”这项测试，用一年的时间。首先你要树立最努力的形象，这一点对你的帮助可是其他任何事都无法替代的。

当你被拖沓时间的人和事包围的时候，想要抽身出来专心工作是要有极强自律精神的。总是有这样或那样的事扰乱你，分散你的注意力，你要不停地和它们作斗争。

## 成功方程式

刚开始进入大公司工作的时候，我是最底层的员工，每个人都比我资历深。虽然我已经30多岁，但我对公司里的游戏规则还是一窍不通，也不知道如何在激烈的竞争中占得优势。

突然有一天我悟到了成功的方程式，于是我成功了。成功的方程式很简单：无论何时老板让我做什么，我都马上去做。就像追逐扔在远处的棍子的小狗一样，一接到任务就马上奔上前去，做好了拿给老板看。

刚开始他只是笑笑，说道：“你不用那么快给我，不过还是谢谢你。”

## 主动要求承担更多

工作完成后我也不休息，我会再去找老板：“我都做完了，我想多做一些。”“我想多做一些”这句话后来成了我的口头禅。

正忙于工作的老板通常可能说："好吧，让我想想，还能给你什么工作做。"

每一天，我都一次次找老板，像一台坏掉的录音机，不断重复说"我都做完了，我想多做一些"。

功夫不负有心人，他开始扔"棍子"给我了。有时只是一点小事，就为了让我有事可做。但我不管，只要工作来了，我就一门心思地干活，做好了向老板汇报："我都做完了，我想多做一些。"

6个月内，我就成了他的"干将"。每逢有紧急的工作，他谁也不找，只找我。因为他清楚，无论他让我做什么，我都能很快地做好。

## 时间是核心

有一次，老板让我去雷诺处理公司的一个房地产开发项目。他说几周后出发就可以，但我第二天一早就起程了。一下飞机，我立即找到负责交易的律师以及负责项目开发的工程师。通过实地了解，我立刻意识到这个项目存在严重问题，但不确定问题出在哪里。我四处打听，收集信息。

当天晚上，就在交易将达成前的几个小时，在200万美元要转账之前，我发现我们要买进的这块地皮地下竟然没有水源，属于不宜开发项目。因为相关法律规定十分繁杂，且河岸权有限（比如水资源使用权），所以这是块100年也不可能开发的废地。如果按照计划交易的话，我们公司就会损失200万美元！

我立即暂停交易，让律师给他信用账户里的25万美元开具保付支票，马上飞回公司向老板报告。结果你已经想到了，老板对我的表现非常满意。

## 巨大的回报

自那以后，我承担的工作越来越多。不到一年时间，我已经统管三个部门，手下有42名员工，他们分布在三个城市。后来我还知道，我的薪水比任何为老板工作过的人的薪水都高。我的工作成果、我为公司带来的收益，他都看到了。

后来每当有人问我如何通过自身努力取得事业的成功时，我都告诉他：老板交给你的任何工作，都要快速、高效地完成，然后再去要求做更多的工作。每次都这样做，你就会为自己树立起高效率的名声，这个名声比任何名声都更重要。

## 付出代价

告诉你一个职场成功的三步曲：来得早点、工作努力点、走得晚一点。如果照做的话，你将脱颖而出，谁也无法超越你。

第一，上班比人早到一小时。利用这段时间安排当天的工作，从最重要的工作着手。你要做到每天老板来的时候，你已经在座位上了。

第二，工作再努力一点。不要浪费时间，不与同事闲聊，午餐时间也不要错过，一直工作，以工作和责任主导，这样你才能进入精英阶层，并长久停留在精英阶层。

第三，比别人多工作一小时。别人下午5点下班，你就6点下班。用这额外的一小时把所有重要工作完成，并安排好第二天的工作。

当你早到一小时，午饭时工作，晚走一小时，你的工作时间将再增加3小时。而由于这段时间通常没有其他人和电话的打扰，你的工作效率可以提高两三倍。

实际上，只是多工作3小时，你就可以轻易地将工作效率提高一倍甚至两倍。最好的是，早来晚走你也不会有什么损失，你还可以错过出行时的高峰，避免堵车。

## 40＋公式

“40＋公式”能帮你更快地取得成功。只要看一看现在的你每周除了40个小时之外还投入了多少时间用于工作上，你就能判断出未来5年你会有怎样的成就。

如果你跟大多数人一样只是每周工作40个小时，那么你所做的就只是维持生存而已。你的年收入的增长率不会超过3%或4%。你只是有份工作，但你并没有比别人多挣钱。

只有除了40个小时以外额外投入时间才能让你具备别人不具备的优势。“付出超出所得”，让这句话成为你的习惯，让你所付出的超出你索取的。每多工作一小时，都是你对未来的投资。

美国薪水最高的那些人，无论从事何种行业，每周都平均工作50~60个小时。白手起家的百万富翁平均每周工作59个小时，相当于5个12个小时或者6个10小时。成功人士在创业阶段时基本上每周工作6天甚至7天。而且只要在公司，他们就一直工作，从不浪费时间。他们很清楚，想要以后收获更多，就要在春天多播撒成功的种子。

## 看上去像那种人

最后，你在穿着打扮上也要多下工夫。记住“物以类聚，人以群分”。衣着打扮亦如此。人们都愿意提拔与自己有些相像的人。老板是很在意员工的穿着的。你的衣着得体，他们才乐意将你介绍给自己的

朋友和同事。你要特别注意自己的衣着打扮，这样老板带你出去共进午餐，能够很自豪地向别人介绍说你是他的员工。

每天上班前站在镜子前问问自己：“我看起来像这个行业里杰出的人吗？”如果答案是否定的，马上去换衣服，直到你的穿着打扮看起来像行业精英为止。

学习如何穿着得体。多看些书和文章，或者听听别人的意见。以你这个行业最优秀的人为参照，看看他们穿什么，你就穿什么，或者至少在现在的基础上提高两个等级。记住一点，人对人的第一印象95%来自一个人的穿着打扮。你要努力让自己给人的第一印象——以及接下来的印象——与你想给别人留下的印象一致。

许多人工作了一辈子也没有意识到只要多付出一点点，工作努力一点点，专注于有价值的工作，他们其实是可以成为公司中最具价值的人才的。一旦你能够做到对公司始终如一地奉献，你的职业生涯将踏上快车，向辉煌的未来前进。

在下一章，你将了解到工作中的行为对于培养领导者才能的重要性，以及如何依靠自律发挥自身潜力，最终成为一名领导者。

·行动练习·

1.现在就下定决心成为公司甚至整个行业20%精英阶层中的一员，那么你现在应该做什么，能够做什么？

2.写出你所有的工作内容，找出对公司而言最有价值的三件事。

3.重新拟定工作时间表，早到一点，多努力一点，晚走一点。

4.想一想工作中能体现的最重要的成果是什么，专心把它做好。

5.找出公司中衣着打扮最得体的同事，向他或她看齐。

6.从现在开始，只要在公司就一直工作，成为众人眼中最勤奋努力的人。

7.要有紧迫感。有工作抓紧做，有机会迅速抓住，你的人生将从此不同。

# 第九章 自律与领导力

## 敢于担责任才是好领导

> 无视军纪对部队的破坏力比任何力量都大，只有严守军纪才能弥补数量上的劣势，从而战胜敌人。
>
> ——乔治·华盛顿

领导力与自律是一个不可分割的整体。你无法想象一个强有力的领导者缺乏自律、意志力与自我掌控能力。优秀领导者所具备的最重要的特质是，在任何情况下都能很好地控制自己。

历史上从未有一个时期像现在这样对领导者的需求如此巨大。社会各领域都需要领导者，包括营利性与非营利性机构。家庭需要领导者，企业需要领导者，社区组织需要领导者，政治中更需要领导者。我们需要勇于承担责任、能够掌控局面的领导者。

幸运的是，领导力是可以学习的，而且通常是在奋斗、经历以及训练中自学而成的。彼得·德鲁克（Peter Drucker）说过："世上或许有天生的领导者，但极其罕见，这对事实不会有太大的改变。"

### 培养领导力的四个阶段

在职场中，人的成长过程有四个阶段。第一个阶段是普通员工，知识和经验都比较有限。然后，随着不断学习、充实、成长，变为监

督者，要为他人的工作表现与成果负责。

当你开始监督别人完成工作的时候，你就成了管理者，根据员工所长分配工作。管理者站得高、看得远，当然担负的责任也更重大。

随着经验逐步累积，知识越来越丰富，效率不断提高，工作业绩越来越好，员工在你的带领下完成更多工作，你就达到了最高的水平，成为了一名领导者。在这个阶段，你不必再去管怎么做，而是要决定做什么。

有句话说："有的领导者是后天培养出来的，有的领导者是天生的，还有的领导者是别人逼出来的。"领导者出现的时候，或者某人被提升为领导者的时候，通常是需要他展现领导力的时候。简而言之，领导者的作用就是"为结果承担责任"。

有些人不断被提拔，最重要的原因是他能够在不同岗位上实现公司想要的结果。所以身为领导者要一直问自己这样一个问题："公司要我去做什么？"对这一问题有清晰的认知非常重要。

同样，有些人没有被提升为职位更高的领导者，甚至遭到解雇，最主要的原因是"无法达成目标"。他没有做到公司希望他做到的事，也没有让公司看到公司想要的结果。

## 身为领导者要有远见

詹姆斯·麦克弗森（James MacPherson）对3300位领导者所作的调查结果显示，身为领导者最重要的一点是要有远见。领导者是要有远见的，他们要能洞察形势，对公司未来发展有明确的规划，并与公司同事一起朝着未来发展的远景目标努力。

当你能为结果承担责任时，你才是领导者；当你的思维、言行举止都符合领导者身份的时候，你才是领导者；当你能够看清自己、看清自己的责任、自己的未来和公司的未来的时候，你才能称得上是领导者。

关于领导力与远见的重要性的书不下几百本，但核心的意思只有一个：军队领导者要有胜利的远见，从不偏颇；企业的领导者要能预见到成功，信心从不动摇。

> 当你能为结果承担责任时，你才是领导者；当你的思维、言行举止都符合领导者身份的时候，你才是领导者；当你能够看清自己、看清自己的责任、自己的未来和公司的未来的时候，你才能称得上是领导者。

## 领导者就是标杆

领导者是整个公司标准的制定者，没有谁比他更有眼光，更谋求突破。从这个意义上说，领导者就是模范，是为公司定基调的人，是能激励全体员工士气的人。领导者的人格魅力和影响力渗透到每个部门甚至每个人心中。

士气不是你想鼓舞就能鼓舞起来的，它是自上而下默默渗透的结果。领导者的一言一行深深影响着每个人。领导者表现得积极、自信、乐观，员工们才会积极、自信、乐观。

## 注意言行

身为领导者，要有领导者的样子。一言一行都要像个领导者才行。因为角色变了，责任也变了。

起初，你是所有员工或者销售团队中的一员。当你升为经理后，你就是管理层的一员。也就是说，当你是普通员工的时候，你的定位应该是向上的、有侧重点的。而当你成为领导者的时候，你的定位就应该是向下的，面向所有你要负责的人。

也许领导者在日常行为中最重要的作用是做模范的表率，因为所有人都在注视你，你怎么做、怎么说，他们就怎么做、怎么说。

当你成为领导者的那一刻，就意味着你再也不能“就这样吧”敷衍了事地轻松工作了。从你升为领导者的那一刻起，你就有一种特殊的责任，要为自己的言行负责，要为公司、为所有员工争取最好的结果。

## 制定标准

领导者制定了公司行为的标准，也就是工作质量、人员组织、时间管理以及衣着打扮的标准。在优秀的组织中，领导者是全公司人敬仰和竞相模仿的对象。

在大多数情况下，领导者要比任何人都努力，要表现出坚定、勇敢、睿智。领导者就是标杆，所有人都要向领导者看齐。

待人接物同样也会体现出领导者的风格，进而在全公司形成一种以此为标准的氛围。领导者善待他人，其他人之间才会彼此善待。

## 确立全新价值观

领导者光有远见还不够，他们还必须有一套完整的价值观和原则，指导人们的行为，并作出决策。公司里的每个人都应当十分清楚公司的宗旨和信念是什么。领导者有责任向员工说明，任何时候、任何成功都不能违背道德底线。在这方面，领导者要身先士卒。

“黄金法则”是衡量领导力如何的最佳标准，即你想要别人如何对待你，你就要如何对待他人。

举个例子说，当年杰克·韦尔奇在任通用电气公司总裁的时候，他要求所有管理人员把下属当做未来某一天会成为他们上司的领导来看待，“现在你手底下的员工说不定什么时候就成了你的直属上司”。这个想法一提出，管理层果然对员工更尊重、更客气了。

## 领导者七大素质

想要成为强有力的领导者，你必须具备七大素质：

**1.清晰。**这是身为领导者最重要的素质。你是谁、你能做什么，你必须十分清楚。你还要知道你的目标是什么，你要把员工带向哪里，公司的目标是什么、如何实现这一目标。

你还要特别清楚公司的价值观、使命和目标是什么。你要十分清楚周围人以及手下的所有人在做什么、他们为什么要这么做、公司的任务是什么。

**2.能力。**身为领导者，你必须表现出出色的工作能力，为每个人、每个部门树立榜样。你的目标是在你的带领下，公司能和最大的竞争对手并驾齐驱，甚至表现得比其更出色。为此，你必须寻求提高产品与服务质量的途径。

**3.奉献的精神。**领导者必须为公司的成功全力以赴，要始终坚信自己的公司是行业中最优秀的，或者将成为最优秀的。领导者对公司无私的奉献以及对成功的追求将激励员工全身心投入到工作中去。

**4.弱点定位。**领导者有责任找出影响公司目标实现的限制因素，比如影响收入与利润率的因素，并优化资源配置或清除障碍。

**5.创造力。**领导者要能采纳各种意见和建议，鼓励员工寻找更简单易行的方法提升产品与服务质量。

**6.终身学习。**领导者要不断汲取知识，提升个人能力。领导者要多参加座谈会、培训会，提升自己的知识与技能。

同时，领导者应让员工感觉到，学习、成长是职业生涯中一个很自然的组成部分。领导者要为员工提供培训与发展的时间与资源。领导者要意识到，一流的公司才能培养一流的人才，二流的公司只能培养二流的人才，三流的公司培养不出人才，离破产不远了。

**7.始终如一。**领导者能够让自己在任何情况下保持冷静，表现始终如一，让员工感觉可以信赖和依靠。工作中最让人宽慰的事之一就是有一个意志坚定、可以信任的老板。优秀的领导者不会朝令夕改、犹豫不决，不会因为某个突发的情况、问题甚至紧急状况就“随风倒”，他会一直很镇定，积极地处理问题，在压力大的时候尤其如此。

## 不可避免的危机

身为领导者，遇到危机是不可避免的，这也许也是领导者唯一无法事先预见的事。从坐上领导者位子的那一天，你就会经历无数危机。你无法预见它们，相反，它们可能带给你毁灭性的打击。

正是危机时刻才能真正展现领导者的能力。领导者要镇定自若，从客观角度分析问题。他们应先从不同的人那里打听消息、收集信息，之后评估形势，作出决策，在最大程度上使公司减少损失。

优秀的领导者不会在别人面前表现出自己的恐惧、忧虑。他们不会跟员工倾诉他们的忧虑，这样有可能导致误解、混乱，甚至扰乱人心。领导者只会问一些问题，深入了解情况，做到心中有数，但不会把心里的感受告诉别人。

在员工看来，领导者还是与往常一样淡定、不露声色，不管发生了什么事。

## 自我控制能力与领导力

自我控制能力与领导力有直接的关系。只有当你证明自己有良好的自我控制力的时候，人们才会相信你，把你放到领导者的位置上，并且拥护你。

领导者很清楚，他对一个人的看法总会被夸大。所以领导者不批评人，他赞美人、鼓励人，不管那个人是否在场。他不会说人的坏话，因为这可能导致误解，让人认为是受到了伤害甚至侮辱。如果领导者真的觉得有问题，他可以私下找那个人谈，但不要让其他人看到或听到。

## 领导者的品质

领导者会自己计划、准备、组织并亲自过问每一个细节。他们从不认为有什么事是理所应当的。他们会问很多问题，确保自己对整个情况或是困境了如指掌。

优秀的领导者做起事来就像公司是他自己的一样。千钧重任他自己一人承担，他不跟别人抱怨，不给自己找任何借口，出了问题也不会指责别人。

领导者是高度以行动为导向的。他们会亲自收集信息，必要的时候作出决策。身为领导者，他们恪尽职守，同时也以同样的标准要求他人。他们认为，如果要做工作，那么就要做得又快又好。

## 登上巅峰

优秀的领导者会成为公司的最高指挥官，如同牛奶上面漂浮的一层才是精华。当你能做到为一切结果负责，专心致力于实现工作中最重要的任务，不断提升个人知识和技能水平，为公司带来更大价值，以诚待人的时候，你就具备成为领导者的品质了。

当你能够不断为公司创造价值的时候，你周围的人——无论上级、下级还是平级——都会真心希望你能够登上领导者的位子，并且全力支持你的工作。所以你人生的一个重要目标就是在言行以及待人接物中表现得像个领导者。最终，你的职位会和你的能力相匹配。

在下一章，你将学会如何在职场中应用自律取得更大的成功。

·行动练习·

1.问问自己：“公司对我的期待是什么？”想好了就开始行动。

2.将自己视为公司的领导者，想一想：“如果每个人都像我一样，公司会变成什么样？”

3.设想一切顺利的话，你将为自己和公司确立什么目标。

4.找出公司里最重要的几个人，你如何向他们学习，以及如何让他们发挥最大的潜力？

5.现在就下定决心，当危机出现的时候，你能很好地控制自己，从容处理。

6.想一想你坚信的价值观和原则是什么，与你周围的人分享一下。

7.把周围的每一个人当做有能力、有价值的重要人物来对待。想要成为领导者，你必须首先获得别人的信任。

# 第十章 自律与经营

## 只可主动出击，不能被动等待

> 在追求长远目标的过程中，自我否定，特别是保持自我否定的态度，是对企业经营人员的最大考验。
>
> ——约翰·瓦伊尼（John Viney）

大多数人的一生不是为别人工作，就是为自己工作。想要取得事业上的成功，你需要在大大小小的商业活动中展现出极强的自律精神。没有自律与自我控制力，没有人能取得成功。

而在当今经济环境下，没有什么领域比自己经营事业更需要自律精神了。

经济学的第一条法则是稀缺法则，也就是说没有一种资源是足够每个人使用的。特别是没有那么多客户购买你的所有产品，没有那么多销售额帮你实现任何商业目标，也没有那么多的利润支持你的扩张计划，还有就是，没有那么多优秀的人为你工作，帮你实现你的目标。

### 竞争法则

如果说经济学的第一条法则是稀缺法则，那么商业运营中的第一条法则就是竞争法则。在商业环境中，你需要高度专注和自律去做必

要的事，以吸引有限的客户购买你的产品或服务。

你不仅要活下去，还要活得更好，同时还要不断面对来自竞争对手的压力，尤其是当你们的产品价格相同的时候。

衡量商业成功的第一条标准是，你提供的产品或服务是人们想要的、需要的、他们愿意花钱购买的。愿意花钱购买的意思是，你定的价格人们能够接受，它是与竞争对手相比有竞争力的价格。

你必须完全忠于自己的产品或服务，确保它们是市场所需要的。错误的假设和结论是可能导致失败的。随着竞争环境与客户需求的变化，公司的决策也要随之改变。

## 客户永远是对的

每周，我都会为一些商业人士提供咨询服务，他们通常对自己公司的销售收入和利润不甚满意。他们总觉得自己的产品和服务是无可挑剔的，客户应该多买一些才对。我每次都耐心地解释，产品与服务是不是真的好，要看它对客户来说是否有足够的吸引力，是否有价值，是否能让他们愿意一再购买，并且告诉他们的朋友也来买。

专家说，多达70%的商业决策经过时间的验证都被证明是错误的，而这只是平均水平。如果你涉世未深，这个比例肯定会更高。尤其对处于起步阶段的创业人士来说，90%的决策错误并不鲜见。

有些决策对你来说可能至关重要，要接受它可能是错误的需要你有足够的自律和定力，但是你必须坦然接受这一事实，因为一旦决策被证明是错误的，你要做的第一件事就是尽最大努力减轻错误带来的影响、减少损失，之后整合手中的资源开发出客户真正想要的、需要的、愿意花钱购买的产品和服务。

无论是经营公司，还是进行商业投资，你都需要保持极其乐观的态度，你必须要对自己的产品和服务有信心，坚信它们是有市场潜力的，并且愿意为它们投入大量的资金，付出几周、几个月甚至几年时间的努力。为了确保获得成功，这是你必须要去做的。

但同时你也要避免自信心过度膨胀，要始终保持冷静、客观地看待问题。过于自信的后果是相当严重的，有可能导致决策失败，给公司造成损失甚至最终走向破产。

## 你必须要做得更好

在竞争对手不断的夹击下，为了生存，你必须要和竞争对手做得一样好甚至更好才行。别忘了，你的那些竞争对手们每天早晨起床就想着怎么把你打败，怎么抢走你的客户、夺走你的业绩、拿走你的利润。总之，为了打败你，他们无所不用。所以，为了保持你的优势，站稳脚跟，你必须要比竞争对手想得更长远。

你在创业之前要做足功课，详细的商业计划是必不可少的，并且每年都要更新修改。事先作计划，有备无患，有时成功与失败只在此一举。

## 摒弃假设

大部分商业构想基本上是难以实现的，起码开始时是这样。就像彼得·德鲁克所说，“每次失败都源于错误的假设”。决策失败一个常见的原因是，决策者将一切建立在未经事实验证的假设上。他们认为自己的产品和服务比别人的好，认为销量会很多，利润也会很多，多到为此投入的时间和金钱比任何投资都更值得。但这都是假设，在被事实验证前都是假设。

考夫曼基金会的数据显示，美国95%的私营企业家和小企业主每年的收入不足5万美元。为什么会这么少？这不是因为他们没有付出足够的努力，也不是技不如人。事实上，既然一个人有足够的勇气和聪明才智开办公司，他的能力一定是在普通人之上的。

之所以成就并不显著，是因为他们没有做到一点：投资之前仔细研究每一个相关部分。在设想还未被验证的时候就急于下结论，在假设成功的情况下着手行动，而不是检验他们的假设是否可行。希望同样的事不会发生在你身上。

## 定位理想客户

在进入商业领域前，你心中要有一个清晰的目标客户形象：这个人能够接受我制定的合理价格，愿意购买足够多的产品和服务。

为了配合商业运作，你需要一整套营销计划，它不是基于假设制订的，而是基于事实验证、无数被纠正的错误以及你的坚持来制订的，用它来带动销售额。为了使营销计划发挥作用，你首先要对自己的产品或服务的竞争优势和卖点了如指掌，比如你的产品或服务在什么地方优于同样的产品或服务，它是否能为你的客户带来更多价值?

除此外，你还要建立起一个完整的销售体系，由上而下，能够将潜在客户变成稳定客源。可惜许多公司依旧固执地以为不用担忧自己的产品和服务的销售问题，连自己的销售体系出了问题都不知道。

## 了解真实成本

当你对产品、服务有了清晰的定位之后，下一步就是核定成本、适度定价。沃尔玛之所以成为史上最大的零售商，很大程度上就是因

为他们在这方面做得非常好。市场上许多产品和服务都在赔本出售，就是因为企业没有在第一时间精确计算成本价格。他们都认为，“我们虽然在亏本出售，但是卖得多了，成本自然就回来了”。但很明显，这根本是不可能的。

要有专门的控制体系监督产品和服务的质量，确保售出的每个产品、每项服务都达到最高标准，让客户满意，愿意再次购买，并且将之推荐给朋友。

另外，客户服务规范也是必不可少的。只有你真诚地对待客户，他们才会对你的产品和服务保持忠诚度。

## 企业的目标是让客户满意

企业的目标是什么？企业的目标是以低廉的成本发现并留住客户。追求利润不是企业的目标，利润是发现并留住一定数量的客户后，除去成本后剩下的收益。

衡量企业成功的关键标准是什么？是客户满意度。你的所有努力以及一切商业行为都只有一个目的，就是比竞争对手更好地满足客户需求。

客户满意度如何衡量？重复交易。只有当客户再去购买你的产品或服务时才能证明你兑现了最初的承诺。老客户购买产品的时间和由此而产生的成本只是新客户的1/10，从中可见重复交易的重要性。而重复交易只有在客户满意度达到一定水平的时候才有可能实现，这才是制胜的关键。

那么，实现长期赢利的关键是什么呢？我的答案是客户推荐。

决定事业长期而言成功还是失败的因素只有一个：“根据你与我们以往打交道的经验，你会把我们的产品或服务推荐给别人吗？”

只有当大多数客户都对你的产品或服务满意，并且愿意让朋友、同事都来购买的时候，你的企业才能真正站稳脚跟，实现繁荣发展。老主顾推荐后的购买率是向新客户推销后购买率的15倍（成本自然也只有其1/15），所以客户的推荐对于企业的发展至关重要。因此，制定服务政策时你要多花些心思，让客户愿意从你那里买东西，成为回头客，并且愿意向朋友们推荐你的产品。

## 制定高标准

你不仅要为公司发展的方方面面制定高标准，还要有不断超越的精神。按照CANEI（Continuous and Never-Ending Improvement）的公式去做，具体说就是“持续不断地改进”。不管现在的质量有多好，你都不能故步自封，要继续提高对自己、对所有人的要求。

想要成为行业的精英，你必须兢兢业业，奋斗几个月甚至几年的时间。在美国，企业主与后来成为百万富翁的人平均每周工作59个小时。有些人在公司刚起步的几年内甚至每周工作70~80个小时。如果你也想像他们一样成功，你就要准备好付出同样的努力。

## 专注于解决问题

实现成功之前，你还要学会一点：主动出击，不被动等待。不要专注于问题本身，而是去想想解决方法。抓紧每个小时去做真正重要的事，不要被价值很小和无价值的事分散注意力。

总之，你要放眼长远，对公司未来发展有清晰的认知。当今世界竞争激烈，无论是为别人打工还是自己创业，奋斗的路都要走上许多年。成功没有任何捷径可言，唯一能使你成功的方法只有足够努力、足够自律、足够坚强。

对于刚起步的公司来说，取得突破性进展一般需要两年的时间。等到资金回流、还清借款还需要两年时间，成功则至少还需要3年时间。而与此同时，成本增加了一倍，时间则延后了更多。

看了以上的数据，你就能明白我为什么要说创业要趁早了。因为时间不等人！毕竟5年以后你就长了5岁，10年以后你就老了10岁！那时候你身处某个行业的精英之列还是淹没于为每一美元辛苦奔波的80%的大众之中就已经见分晓了。决策权在你，自律是关键。

在下一章，你将了解到事业成功的生命线——销售的学问。最后以彼得·德鲁克的话为本章结尾："企业存在的目的是为了发现并留住每一个客户。"

·行动练习·

1.把自己当做独立的顾问，重新审视一下公司经营的各个方面，你有什么改进的建议?

2.设想你再次开始创业，有哪些产品和服务是你不会投入到市场中的?

3.找出销售额占80%的20%的产品和服务，你如何增加这20%的产品和服务的销售额?

4.设想1年、2年、5年以后，市场上会有什么新趋势?那时候客户还会购买你的产品和服务吗?

5.列举扩大重复交易与客户推荐的3种方法。

6.写出通过营销活动与广告吸引更多潜在客户的3种方法。

7.写出增加潜在客户销售额以及扩大潜在客户数量的3种方法。

# 第十一章 自律与销售

## 最佳的工作时间是现在！

> 只有交易达成之后，一切才有可能发生。
>
> ——雷德·默特里（Red Motley）

商业成功最重要的要素是销售。只有交易达成之后，一切才有可能发生。所有的工厂、企业、办事处、产品的生产者和服务的提供者都是为销售服务的。只有当他们为自己的产品在某地找到某个买主的时候，一切才能运转起来。

销售可以说是美国最难做的行业之一，也是唯一能够凭借一点点本事就能飞黄腾达的职业。做销售的感觉跟在德国高速路上开车差不多：不限速，你想开多快就开多快，想开多远就开多远。做销售也是如此，你能卖出多少东西取决于你的野心和决心。

### 成败在此一举

过去，数以千计的破产或是资不抵债的公司被当做案例供人们分析。经过层层抽丝剥茧，这些公司失败的原因只有一个：销售额低。另一方面，任何一家运营成功、利润高、股价看涨、发展机会不断涌现的企业，其成功的原因也只有一个：销售额高。除此之外，一切都是次要的。

几乎所有商业行为最终只有两种结果：对销售有益或对销售有害，不是第一种就是第二种，不是吸引客户，就是流失客户。一旦牵扯到销售，问题就严重了。

## 自律与销售额的提高

无论你是为别人打工，还是自己经营企业，你都应该做到自觉将注意力放在提高销售业绩上，每一分钟都不要虚度。

曾经有一个研究小组采访了几百位企业高管和公司老板，问了他们同样一个问题："销售和营销对你们的企业来说有多么重要？"

无一例外，所有的人都回答："销售和营销对于企业的生存和发展来说攸关生死。"

研究人员随即跟随受访者，记录他们一个月的活动。通过计算得出的结果是，那些当初口口声声说"攸关生死"的人平均只拿出11%的时间用在销售和营销上，其他时间都在开会、讨论、批示文件、处理行政事务、吃午餐，以及做对提高销售额没有任何帮助的事情。

如果你是个负责任的销售主管或者企业老板，你的大部分时间必须用在指导销售人员上，让他们把公司赖以生存的事情做好。你必须拿出75%的时间与销售团队一起工作，陪他们去拜访客户。然后利用工作之余的时间处理文件。工作时间内，特别是见客户的时间，你应该只做一件事——提高销售额。

### 如何走向破产

几年前，我开了一家公司，生产一种产品。产品出来之后，我在直邮目录、电台、电视、报纸上做广告进行宣传，并且为产品作规

划、处理文件，还参加各种市场活动，一天到晚忙得团团转。但到年底时，我竟然没有赚一分钱，公司濒临破产的境地。

那时候我意识到自己把销售给疏忽了。圣诞节那天，我重新作了计划，制定了一整套销售流程。1月2日那天，我开始打电话约见客户。经过持续两个月的销售攻势，达成的交易总额比过去一年的都多。我拯救了自己的事业，也拯救了家庭。此后，我的注意力再也没离开过销售。

身为销售人员、企业家和私营企业主，最应该常问自己的一个问题是：我现在做的是否有利于达成交易。每天多问自己几次，如果答案是否定的，你必须立即停止做那些没什么价值的工作，将重心放在提高销售额上面。同时，让所有与销售有关的员工也都问问自己这个问题，看他们是否能有肯定的回答。

## 不怕被拒绝

有时你的产品质量上乘、价格适中、市场也有需求，唯一的难题就是，无论电话销售还是直接销售，员工都害怕被客户拒绝。这一点造成的后果比任何其他因素造成的后果都更严重，足以毁掉一个人的前程，破坏一场本应顺利的市场交易。害怕拒绝是阻碍销售额提升的主要障碍。

对于销售人员来说，每天早早起床，出门面对无数次拒绝的确需要足够强的意志力。许多人无法承受总被人拒绝的痛苦，为了减轻因此而产生的精神上的痛苦，他们会寻求通过“替代品”活动的方法，减少被拒绝的次数。

首先，他们会减少打电话的次数。哥伦比亚大学的一项调查显示，销售人员每天平均只工作90分钟，也就是8小时里只工作1.5个小

时，其余时间他们全部用来为销售作热身准备，比如整理文件、上网、看报纸、跟同事聊天、迟到早退、延长午餐和茶歇时间。于是得出的结论是，销售人员平均每天工作的时间只有90分钟。

## 多与客户当面沟通

销售人员干什么才算是在工作呢？我认为，只有打电话或者面对面地与某个有能力且有意愿购买你的产品或服务的人在一段合理的时间内进行沟通才算是在工作。

销售做得好不好，用7个字就能判断出来——多接触潜在客户。除此之外，没有其他任何方法能产生同样可以预见的、稳定的高销售额。

但因为心存恐惧，害怕被拒绝，销售人员总以这样或那样的理由拖沓时间，尽可能避免与可能说“不”的人见面。

可是要达到目标，就必须克服这个困难，这也是我年轻时领悟到的。你要知道：对方拒绝并不是针对你本人的。客户们总会找各种各样的托词，譬如“不买，没兴趣”、“我不想要”、“我不需要”、“我不会用”、“我买不起”、“我不做生意了”、“我觉得现在的供应商挺好”，等等。

在当今竞争如此激烈的环境中，这样的反应再正常不过了，有经验的销售人员都明白这一点。我再重申一次，拒绝并不是针对你本人的，所以不必害怕。

## 保持积极、乐观

提升销售额关键的一点在于消除恐惧、不怕被拒绝，每天都保持积极、乐观的情绪，即便打了一天的电话都被拒绝也照样热情不减。就像丘吉尔说的："成功就是经历一次次失败却没有丢掉热情的能力。"

你联系的新客户的数量与销售额有着直接的关系。如果你想增加销售额的话，那么就多联系几个客户吧。

只有当你的销售水平达到一定程度的时候，可能性法则才会发挥作用。你可以先尝试一下平均数法则，从"数量入手"，以量取胜。

## 如何将销售收入翻一番

将"分钟原则"运用到销售中来。所谓分钟原则，即如果你当天所有的销售额都来自于与客户当面沟通的若干分钟，那么增加沟通的分钟数就能帮助你提升销售收入。

对于专门上门销售的人员来说，鼓励他们把与客户当面沟通的时间增加一倍，动用一切智慧与创造力获得与客户直接交谈的机会，不要尝试走捷径，也不要拖沓工作。

通常情况下，当销售人员与客户直接交流的时间增加一倍时，无论是通过电话，还是当面商谈的方式，销售额都会随之增加一倍。这不是偶然得出的结论，而是有科学依据的——可能性法则。

## 将销售活动控制在合理范围内

很少有人能说清楚下一桩买卖会在哪里。因此，你能做的只有"撒大网"，尽可能多地与潜在客户接触。

很少有人能说清楚下一桩买卖会在哪里。因此，你能做的只有“撒大网”，尽可能多地与潜在客户接触。

现实中，销售本身是不受人为控制的，其影响因素甚广，并不是人力所能及的。但是与销售相关的活动完全是由你掌控的，你只要“在适当的时间做适当的事”就可以了。

想要实现预期的高额销售目标，你必须提前规划，细化到每周甚至每天要做什么。你必须计划好你的销售安排，特别是与潜在客户接触的机会，之后严格地执行这一计划。

## 扩大比例

一些重要的比例在很大程度上直接关系到你的销售额的高低。影响这些比例的因素包括你个人的经验与能力、市场竞争程度、产品或服务的价格以及整体市场环境等。不过，这些比例总是存在的：

•你打的推销电话次数与可以去接触或拜访的潜在客户数成正比。

•你拜访或接触过的潜在客户的次数与可以一直追踪下去的潜在客户数成正比。

•你提案或推介过的客户数与达成的交易数成正比。

你可以把这3个比例看做一个“销售漏斗”：

•第一部分是广大客户群，你要找出潜在客户；

•第二部分是你做的提案；

•第三部分是你最终达成交易的客户。

## 提高销售额的关键

完成销售任务之前，你要做好两方面的工作：

1.使“销售漏斗”始终保持饱和状态。寻找更多的潜在客户，不要让你的漏斗空了，不要没有潜在客户。

2.控制销售的每个环节。通过学习、阅读、收听电台节目提升寻找潜在客户、提案以及达成交易的能力。能力得到提升之后，即便漏斗最上面一层没有那么多潜在客户，你也照样能够达成交易。

## 及早行动

每天早晨七八点钟就开始给客户打电话。早点跟客户接触有利于你一整天都保持亢奋的状态。

锁定一小片地区集中电话攻势，争取在较短的时间内与更多的客户当面交流。许多销售人员由于害怕被拒绝，总是括大范围地区打电话，并且还自以为挨家挨户地打电话就是努力工作的表现。

但请记住，只有你通过电话或者面对面直接沟通的方式，与有能力并且有意愿在一定时间内购买你的产品或服务的人进行接触的时间，才是销售人员实际的工作时间，其余时间你并不是处于工作状态。

## 严于律己

不浪费工作时间中的每一分钟，就当有人一直在旁边监督你。跑外的销售人员比坐办公室的销售人员要更加严格地要求自己。长期在

外销售产品，流动性强，诱惑很多，你会禁不住想要偷点儿懒，或是借故出去喝杯咖啡，而不是去销售产品。

但是好的业绩是需要全力以赴的，你必须全天工作，应当像经理“查岗”时一样表现，想象他或她就坐在旁边一直看着你。如果有个人一整天都跟着你，你做的任何事他都看在眼里，你的表现会不会不一样？无论你的回答是什么，你的工作状态就应该是这样，不管有没有人盯着都应该一样。

## 所有的销售技巧都是可以学会的

要成为收入最高的销售人员之一，你必须不断地提高个人能力和业务水平。每天看一些专业书籍，开车时收听电台教学节目，参加你知道的每一场座谈会。不管公司出不出钱，你都要去做这些。把学习当做决定你未来的事，因为事实的确如此。

我人生的转机出现在我穷困潦倒的时候。那时我初出茅庐，屡屡受挫，赚的钱勉强糊口，心情十分沮丧。后来我明白了一个道理——因果法则。我了解到，“最优秀的人做什么，你就去做什么。周而复始，任何力量都无法阻止你变得同样优秀”。

> 最优秀的人做什么，你就去做什么。周而复始，任何力量都无法阻止你变得同样优秀。

我还明白了一点，原来最优秀的10%的销售人员最初都是从最底层的10%之列中走出来的。现在做得非常好的人，开始都是做得非常不好的人。很多精英都是后来才进入销售这个行业的，甚至从前根本不知道这个行业的存在。

我明白了所有的销售技巧都是可以学会的。需要哪种技巧就去学哪种技巧，之后将它用于实现你的目标。没有人阻碍你取得进步，只有你自己阻碍着自己。

当你下定决心成为顶级销售的那一刻，你就会发现人生霍地变得明朗了。大部分人都是为了保住饭碗而工作的，但如果你的目标是成为最优秀的人，你的成就将远不只于此了。因此，你现在要做的就是努力成为那样的人。

在下一章，我会谈到金钱，以及如何通过发挥自律加速实现你的目标。

·行动练习·

1.把自己当做个人销售公司的总裁，要对销售收入全权负责。收入最高的销售人员都是抱着这种态度工作的。

2.写下未来12个月的收入目标，细化到每个月。

3.确定要实现上面的目标，你必须卖出多少产品或服务。

4.考虑到平均达成的交易额和佣金数，你要达成多少单笔交易才能实现这一目标?

5.以你现在与客户打交道的经验，确定你要拜访多少潜在客户才能达到交易量。

6.每天看书、收听电台节目、定期参加座谈会，不断提升个人能力。

7.将每一分钟时间花在那些在短期内有能力且有意愿购买你的产品或服务的客户身上。

# 第十二章 自律与金钱

## 为公司省钱，就是为自己谋福利

> 翻阅伟人们的故事时，我发现他们人生的第一场胜利都是战胜了自己，而自律是其中最重要的原因。
>
> ——哈里·杜鲁门

一项对保险业的统计数据显示，在21岁开始从业的人群中，一直到65岁，有1%的人会成为有钱人，4%的人实现了经济独立，15%的人有些闲钱，其余80%的人仍在辛苦工作，或者一无所有靠养老金过活，或者已经不在这个世界上了。

如今，美国婴儿潮时期出生的人们已近古稀之年，但迫于压力仍在辛苦工作。这是为什么呢？因为他们没有足够的钱。

在我看来，人之所以会有各种各样的经济问题，原因只有一个：缺乏自律和自我掌控的能力。由于无法延迟满足感，于是把赚来的钱全花掉，甚至去贷款或者刷信用卡。

现在的美国人储蓄率太低，实现经济独立根本是不可能的。多数家庭辛劳一辈子，最后的净资产仅有8000美元。人们花钱没有节制，就像过了今天没有明天一样。

不过好在我们生活的年代是人类历史上物质最丰富的时期，有更多的人可以通过更多的方法过上更富裕的生活。没有比现在更能实现经济独立的时刻了，但是你需要有计划以及实现计划的决心。

## 贫穷的原因

大多数成年人贫穷的原因并不是因为收入低。在《邻家的百万富翁》一书中，作者托马斯·斯坦利与威廉·丹科描写了一条街上比邻而居的两户家庭。他们住同样大的房子，做同样的工作，但经济状况却迥然不同。在他们45~50岁的时候，一家已经实现了经济独立；另一家却深陷债务危机，连信用卡的欠款都还不起。

显然，导致这种局面的原因并不是收入水平，而是缺乏自律以及延迟满足感的意志力。那么，为什么现在的成年人仍普遍存在这样的性格缺陷呢？这还要从他们的童年说起。

小时候都是别人给我们钱（比如零花钱），你拿到钱想到的第一件事就是去买糖吃，因为糖很甜、很好吃。你满嘴都是甜甜的味道，感觉真是太好了。当你是个小孩子时，你很喜欢吃糖，你很少有吃够的时候。有的孩子因为从小吃糖，把身体都吃坏了。

长大之后，一碰到钱你就开始犯心理学家说的“条件反射”的毛病。就像巴甫洛夫实验中的小狗一样，你见到钱就流口水，想赶快用它去买让自己快乐起来的东西，起码当时能让你感到快乐。

## 消费使人愉快

成人之后这种感觉依然存在，譬如每次一拿到钱或者发工资的时候，你就想：“这钱要怎么花才会马上就很开心呢？”

找到第一份工作之后，你最先想到的也是怎么花钱，不仅是薪水，还有信用卡能买到的一切，包括衣服、汽车、化妆品、社交、娱乐、旅行等。在你的脑海里，钱就是用来享乐的。

当你出去度假或是到某个景点旅游的时候，你会突然发现饭店周围和街边到处是各种各样的小店，卖的都是不值钱的小玩意、小配饰，还有衣服、艺术品等，都是你在家里时根本不会去买的东西。为什么会突然注意到这些呢？原因很简单，因为你在旅行，你心里高兴，你会条件反射性地把快乐和花钱联系起来。而且你心情越好，越会不由自主地花钱，至于买什么并不是很重要。

许多人心情不好或难过的时候就去购物，下意识地将购物与快乐联系在一起。如果买这件东西不能让自己高兴，就去买别的东西。于是我们常看到有人血拼，买一大堆自己不需要的东西。

人常会这样，每当拿到钱的时候，无论是工资、奖金、佣金、国税局的退税，还是奖励或遗产，第一个反应都是怎么把钱花掉，以最快、最有效、最让自己高兴的方式花掉。

## 改变对钱的条件反射的反应

想要实现经济独立，你首先要改变自己对待金钱的态度，你需要将潜意识中连接“消费”与“快乐”的那根线断掉，再把“快乐”与“储蓄投资”的那根线连接起来。

从这一刻开始，忘记“我花钱我快乐”，大声说：“我存钱我快乐。”

为了进一步巩固这一概念，在附近的银行开个“经济自由账户”，作为长期储蓄账户使用。在你实现经济独立之前，账户里的钱一分也不能动。

如果你想攒钱买船或买汽车，另外开一个账户。经济自由账户不能动，等到你能保证拿里面的钱投资能赚更多的钱的时候再说。

## 储蓄与幸福生活

当你开始以这种方式存钱之后，你会发现有一些奇迹发生了。银行里有个储蓄账户，你会很开心，哪怕里面只有10美元，你也会觉得自己的控制能力更强了，你会对自己的表现很满意。自己存钱能让你更有底气，对自己的命运也多了把控能力。

每当一有闲钱时，你就要将其存进你的经济自由账户里。最后，这笔金额渐渐累积，吸引法则与积累法则就要随之发挥作用了。

账户里的每一分钱都倾注了你的热情和感受，吸引你投入更多。如果你每个月存10美元，那么一年下来，加上零零碎碎的存款，你就可能存下200美元，而不是120美元。如果一个月存100美元，一年的存款就有可能超过2000美元。

积累法则指出，“任何伟大的成功都是由小成就累积的”。吸引法则指出，“你最希望什么，就最可能发生什么”。两条真理共同发生作用，加上复利的神奇效果，你的存款将快速增多。

当你账户里的钱越来越多，你就越有干劲儿，赚的钱也就更多。俗话说“钱能生钱”，这话很有道理。当你开始攒钱的时候，能够省下来和攒起来的钱也会随之变多。

凡是定期存钱的人都会惊讶地发现一点，自己的财务状况很快就变好了。

改变了之前看待金钱的看法之后，你要做的下一件事是“先给自己还债”。多数人都是把每个月花剩下的钱再存起来——如果能剩下的话。然而，关键是拿到钱之后先还债，从总额里扣，每到手一笔钱就先去还债。

## 一生节俭

过去，如果把人生第一份工资的10%存起来，到退休的时候，一个人即使没成为富人，也足够实现经济独立了。但是如今理财顾问的建议是，你至少把收入的15%~20%存起来，这样才能实现所有的经济目标。低于这个标准，哪怕只低于一点都有可能导致晚年生活很落魄。

在我们建议年轻人将收入的10%存起来的时候，大多数人都摇头，表示难以做到。在赚多少钱花多少钱的年代，大家几乎都是月光族，有的人更是深陷债务危机。所以，让他们存下收入的10%，还要先替自己还账，这简直是不可能的。不过也并不是完全没有解决方法的。

## 1%方程式

将收入的1%先存起来，用剩下的99%维持生活。这个比例你还是可以接受的吧，先转换一下思路，只要你一点点自律，将享乐时间推迟一点点，你就可以做到。如果你每个月的收入是3000美元，它的1%就是30美元，落实到每天只需存下1美元。

每天下班回家后，把你省下来的钱放到存钱罐里。一个月清算一次，拿到银行存入你的经济自由账户。别小看这一点点钱，要知道积少成多。

当你觉得靠收入的99%生活没什么问题的时候，再将比例提高到2%，将收入的98%用于生活。过不了多久，你也会适应了，觉得靠98%的钱生活也很舒服自在。

这样每个月提高1%，到年底的时候就有10%了。这时你会惊讶地发现，你的债务开始减少了。当你开始有了存钱的意识，向着实现经济独立方向而努力的时候，你会不由自主地开始在花钱上面精打细算。这样一来，你每个月的花销少了，欠的债也就一点一点还上了。

## 巨大的回报

存钱和投资的回报是巨大的。有句话说，“幸福是一个有意义的想法不断实现的过程”。所以，你每存一美元，每还一美元，你的幸福指数就增加一点。这样一来，你就会以积极乐观的态度生活，更好地把握人生。这样的情绪有助于大脑中脑内啡的产生，从而增强你的幸福感，让你更加稳重。

两年以后你就能彻底摆脱债务，往你的经济自由账户里存更多的钱了。而随着储蓄额的增加，你吸金的本领也在增强，并且更会花钱，知道怎么投资能赚更多的钱。

与此同时，你对金钱的态度也在改变，你变得更理性、节制。比如，投资前你会做缜密的调研工作，把所有可能性研究透彻。你深知赚钱不容易，所以花钱的时候特别克制。最终，你会发现自己对待金钱的态度已经彻底改变了，甚至性格也受到了不小的影响。

## 仅增加收入是没用的

我在演讲时会问观众：“在座的各位，谁想实现经济独立？”所有人都举起了手。我接着问：“如果我现在有根魔法棒，能让你们所有人的收入翻一番，那样你们就会实现经济独立了吗？”

大家都笑着点头，认为只要收入翻了一番，经济独立就不再是梦想了。

我又问：“在座的各位有多少人从第一份工作开始到现在，收入已经翻了一番？”

所有人无一例外地举了手。

我接着说：“有没有收入是原来的2倍、3倍、5倍、10倍的？”

依然有很多人举手。

我最后说：“所有人的收入都涨了很多，但结果并没有改变，所以单纯增加收入是不能确保实现经济独立的。这也是帕金森定律陈述的内容——‘支出抵消收入’。无论你赚了多少钱，你都花掉了，有时甚至入不敷出。”

## 楔形法则

你要实现经济独立，必须首先打破帕金森定律，以楔形法则取而代之。具体操作方法是：考虑到你未来的收入将按月、按年递增，将你不断增加的收入与不断增加的支出区别开来，不要把自己挣的钱都花掉，相反，将“增加的收入”的一半存起来。

举个例子，如果你每个月收入增加100美元，那就要存下50美元。从总额里扣除50美元，之后将其存入经济自由账户。剩下的50美元可用于家庭支出，或是改善个人生活质量。

拿到钱后先给自己还债，再将总收入的10%~15%以及收入增加部分的50%存起来，这样经济独立对你来说就不再那么遥远，甚至连进

入5%的富裕阶层也指日可待了。从此以后，你再也不必为钱劳心费神了。

## 复利的神奇作用

爱因斯坦曾经说过：“复利是宇宙中最强大的力量。”

如果一个人从21岁开始每个月存100美元，并把钱拿去投资共同基金或指数基金，假设每年平均涨7%~10%，那么到65岁的时候，这个人就是百万富翁了。如果你的工资账户也能每月自动转账100美元到你的储蓄账户，并将其拿去投资，那么你也能够成为全美最富有的人之一了。

也就是说，如果你真心想实现经济独立，你就必须做到自律以及延迟满足感。如果你能够一生都保有足够强的自我掌控、自我控制和自我否定能力，你不仅能实现任何经济方面的目标，做任何事也都会成功的。

在下一章，你将了解到如何充分利用生活中的各种资源，比如时间。我们每个人最初的时候都是一种状态——有时间没有钱。在你成年之后，如何利用好时间将在很大程度上决定你未来的生活质量。

·行动练习·

1.下定决心，从今天开始全面掌控自己的财务状况，摆脱债务，实现经济独立。

2.测算你现在的净资产，将资产总和减去债务总和，得出具体数字。

3.单独开一个银行账户，每月拿到工资时将总额的1%存入该账户中。

4.列出债务清单，逐个还清，从利息最高的债务开始还。

5.计算一下退休前你要实现经济独立需要多少钱，将其作为你努力的目标。

6.以月、季度、年为单位设定你的存款额度。

7.在实现某个经济目标之前，将每笔支出延期到截止日期之前。

# 第十三章 自律与时间管理

## 明确你的角色，要事第一

> 人不是征服自己，就是被自己征服。
>
> ——拿破仑·希尔

生活中，自律对时间管理的作用比其他管理时间的方式更为明显。时间管理的水平，直接影响一个人的生活质量。正如彼得·德鲁克所说：“人是无法管理时间的，人只能管理自己。”

时间管理说白了就是人生管理、个人管理，管理的不是时间和事态发展，管理的是自己。

时间是转瞬即逝的，没有人能够留得住它。时间是无可替代的，任何东西都无法取代它。时间是一去不复返的，一旦过去了就再也不能倒流了。时间还是不可或缺的，做任何事都需要时间。任何的成功、成就、成绩都需要时间来实现。

### 时间是无法“保存”的

你无法保存时间，你只能改变利用时间的方式，譬如将时间从用在价值小的事情上转移到用在做价值大的事情上。这就是成功之道，也正是自律发挥作用的时候。

所谓时间管理，就是安排做事顺序的能力。通过发挥自律精神，将事情按照优先、次要、不必要的顺序排列，你有自由选择的权利。

你需要极大的自律精神去克服大多数想要成功的人无法克服的做事拖沓的弱点。曾有位印度人告诉我说：“拖延是梦想的盗贼。”

按照帕累托定律，即80/20法则的说法，你做的20%的事创造了80%的价值，这也就意味着你做的80%的事只有20%的价值，甚至更小。

## 衡量每件事的真实价值

尽管用同样的时间，但有些事如果你做了，产生的价值是其他事情产生的价值的5倍乃至10倍。只不过最有价值的那些事——那20%——通常比较难以实现，让你望而生畏罢了。而剩下的80%的事，虽然做起来轻松愉悦，却没有什么价值，对你的生活影响甚微。

事情的价值可按照你投入的具体时间来判定。最重要的事通常需要投入的时间和精力最多，比如家庭、健康、社交与体育活动、金钱与事业等。看看你（任何人都一样）把时间都花在了哪些方面，你就知道什么对你来说是真正重要的了。

有些人说事业成功对他们而言最重要，但他们每天一回到家就连续看几个小时的电视。有些人说家人对他们来说最重要，但他们一有时间就出去和别人打高尔夫球。所以，只有行动才能表明你真正重视什么。

时间管理的本质是，分清主次，依次执行。你必须深思熟虑，想一想对你而言最有价值的事是什么，什么事情需要在一定时间内完成，之后专心做好它。

## 个人战略规划

公司制定战略规划时，围绕的核心是增加“股权收益”。股本在商业中的定义为，股票持有人（除去债务和借款）投入到企业的资金。之所以要进行战略规划，目的就是要通过这种方式进行组织与结构调整，找到增加股权收益的方法。

企业投入金融资本，个人投入“人力资本”。企业利用的是资金资产，但你最重要的资产是精神、情感和体力，你如何运用它们，将决定你的整体生活质量。

个人战略规划应以你从活动中获得最高股权收益为目标。肯·布兰佳（Ken Blanchard）称之为获取最大的“人生回报”。

投入时间如同投入金钱，都需要你极为谨慎小心，从而确保股权收益最大化。你必须要让自己在有限的时间内看到最理想的结果、实现最大的回报、拥有最高的满意度。

## 三思而后行

做任何事之前都要问问自己：“这样能最好地利用时间吗？”

一个人如果缺乏自律，将导致他持续拖延做重要的工作，将有限的时间花费在价值小与无价值的工作上。久而久之，就容易养成拖延的习惯。

不少人都有做事拖沓的习惯，将重要的事延后做，大部分时间都去做从长远来看对生活没有任何积极影响的事情。

一个人如果缺乏自律，将导致他持续拖延做重要的工作，将有限的时间花费在价值小与无价值的工作上。

## 主要事情Vs.次要事情

为了搞清楚什么事是主要的，你要先搞清楚什么事是次要的。主要的事情是你要多做，而且立即要做的事；次要的事情是你可以少做，且可以晚一点做的事。你或许已经感觉到时间紧、任务重，压力很大。所以，为了开始一项新工作，你必须停下正在做的某一项“旧”工作，所谓迎新就要去旧。并且在开始新任务之前问自己：“停止哪项工作能给我腾出足够的时间去做新的工作？”

生活中要不断总结和反思，定期作“建设性放弃”：找出你要停止做的事情，以便让自己有更多时间专注于那些有可能决定你的未来的事情上。

## 认清后果

时间管理中，一个非常关键的词是“后果”，也就是说有些事非常重要，重要到做与不做将产生严重后果的程度。而有些任务或活动则无足轻重，做与不做关系都不大。

比如，完成大学课程是非常重要的，它关系到你未来50年的发展。做完一件关键的工作或者落实一个关键的项目是非常重要的，它可能决定你的职业发展与收入水平。

另一方面，喝咖啡、与同事闲聊、看报、上网、查邮件等，虽然做起来很轻松，但都是不重要的，不会有任何有意义的后果。换句话

说，有些事做与不做，对你的生活都没有什么影响，但大多数人却将大部分时间都浪费在这些事情上了。

## 管理好自己的时间

我这里有一个简单易操作的时间管理系统，可以帮助你克服拖沓的恶习。它需要你有足够的自律和意志力，但回报绝对超出你的想象。使用这个，你的工作效率、工作业绩、销售额与收入等将提高一倍甚至两倍。

首先，每天都列出你一整天要做的所有事。最好是前一天晚上就完成，因为你一天的工作都结束了，这个时候写会加深印象，你在睡眠的时候潜意识还会停留在这些计划上。这样你一早起来就会有很多建设性的想法，有助于提高你第二天的工作效率。

之后将ABCDE法则运用到你的工作列表上：

•A=“必须做”，无法完成将产生严重后果；

•B=“应该做”，无法完成将有一定影响；

•C=“可做可不做”，做不做都可以；

•D=“可以不做”，能为重要工作腾出时间；

•E=“不用做”，对工作没有任何积极影响，无助于目标达成。

重新看一遍工作表，在每项工作后面标上相对的A、B、C、D、E。

如果有几项工作都是A类，再以A–1、A–2、A–3来区别，B与C以此类推。

你要遵守的规则是，B类工作永远不能排在A类工作前面去做，不能放着更有价值的事不做，而去做价值小的事。

一旦你分好类，就从第一件事A–1开始做吧。

## 专注于一件事

一旦开始做重要的工作，你必须全身心投入，拿出100%的时间和精力去做好它。

能从众多工作中挑出最重要的，并且专心去做的事，是需要人有很强的自律精神的。不过当你开始做的那一刻，你将感受到一股强烈的力量在推动你前进，这是一种前所未有的兴奋感，能让你更自信、更快乐、更坚定。你的自尊心将得到加强，做起事情来也更有动力。

每个人的内心深处都有一种想要变得更强、更有效率、更有力量、牢牢把握自己命运的欲望。当你做对你而言最有价值的事情的时候，这种欲望将会被激发，带给你更多的自信和力量。

## 1000%的回报

标出A、B、C、D、E占用不了你10分钟的时间，因为你之前已经在规划中投入了时间。每做一项工作之前，如果你按这种法则操作，反而会为你节省10分钟的时间。

也就是说，在你工作之前详细规划、突出重点能为你带来1000%的“能量回报”。

当重要的工作不断推进的时候，你的大脑会持续释放出脑内啡——大自然的“快乐药”，它们能让你精神百倍、更专注、更敏锐、认

知力更强、更能掌控自我。

而当你能够迎难而上，去做那些真正重要的工作的时候，你将进入脑内啡的“喷发期”，所有快乐、愉悦、幸福、自尊的感觉一起涌来。工作完成的那一刻，你就像是第一个冲过终点的运动员，以胜利者的姿态俯视一切。

好的时间管理将使你受益无穷。从你开始计划时间、安排工作优先顺序并从A–1开始做的时候，你自己会变得很快乐，能够更好地把握自己的人生。计划越好，执行越有力，你的状态就越好。

## 专心致志

强迫效率法则认为：“人永远没有足够的时间做每一件事，但总有足够的时间做最重要的事。”

人永远没有足够的时间做每一件事，但总有足够的时间做最重要的事。

要使自己始终专心于最重要的工作、活动和责任，你要常常问自己以下几个问题：

**1.我的名字为什么会出现在工资单上？公司雇我是来做什么的？希望我做出什么成绩？**

你必须清楚以上问题的答案，你可以与同事讨论，或是直接问老板。

**2.我的工作重点是什么？我在这个职位上最应该做出的成绩是什么？**

任何工作的重点都不会超过5个或7个，你要做的就是确定自己的工作重点，并用全部工作时间做好它们。

**3.我做的最有价值的工作是什么？在我做的所有工作中，哪些对公司和我自己的贡献最大?**

最核心的工作能力能够创造最有价值的贡献，你最核心的工作能力是什么呢?

**4.什么工作我能做并且只有我能做，如果做得好，它将产生什么影响?**

任何时候，这个问题的答案都只有一个。你能做并且只有你才能做的事，如果你不做，别人做不了；如果你做了，而且做好了，你的人生将由此而不同。

**5.我现在的哪些时间利用得最有价值?**

这是规划工作优先顺序、避免拖沓的最重要的一个问题。这个问题的答案会随着时间的变化而变化，能否合理分配时间，选择最重要的事情来做是对你智慧和能力的重大考验。

## 从今天开始

从今天开始，将上面提到的所有与时间管理相关的原则、概念运用到实践当中，比如处理工作、家庭、健康问题，制订锻炼计划，作出经济决策和参与经济活动等，不要给自己找任何借口。

制订计划并按步骤实施，需要人有很强的自律能力，你必须有足够的意志力不断克服阻碍大多数人前进的困难。如果你做到自律，而

且时间管理得非常好，你会有种发自内心的满足感，也将看到自己各方面的生活正因此发生着积极的变化。

通往目标的路上总是充满了各种问题与挑战，你要每天与它们作战。有效地解决日常生活中出现的这些问题的能力，将对很多事情的结果以及你能否得到回报产生重要的影响。我们将在下一章讨论这方面的内容。

·行动练习·

1.从今天开始，管理好自己的时间，直到养成习惯。

2.每天开始做任何事之前，列出你一整天要做的所有工作，有新工作就把它写上。

3.按照ABCDE法则对工作内容进行排序，养成这样做的习惯。

4.确定A–1任务，专心做好它。

5.找出别人做不了只有你能做的工作。

6.确定产生80%价值的那20%的工作是什么，拿出充足的时间去做这样的事。

7.每时每刻问自己：“现在做什么事最有价值？”得到答案后专心去做这样的事。

# 第十四章 自律与危机处理

## 能解决问题的员工才是好员工

> 经验不是一个人身上发生了什么事，而是他如何去处理发生在他身上的事。
>
> ——赫胥黎

思想是因，条件是果。所以，你的思想在很大程度上决定了你的生活质量。世上最伟大的精神法则是，“你将成为你总想成为的那种人”。

各行业的精英都有一个共同的特点：他们大多数时间以解决问题为主。他们总在思考问题的解决方法，不在谁做了什么、谁没做什么上面较真。每个领域最成功的人都专注于寻找问题的解决方法。

有位哲学家说过：“生活就是面对无止境的问题，就像海面上泛起的层层波浪，永无停歇的时刻。”也就是说，你依靠自律、自制力与自我掌控克服问题、困难、挫折、失败的能力，对于事业与个人成功来说至关重要。

### 危机是不可避免的

人的一生将经历无数的问题，有来自身体的、经济的、家庭的、事业的，也有来自政治方面的。当问题接踵而至的时候，你唯一喘息

的机会就是偶然发生的危机。普通人大概每两三个月会经历一次危机，人的真实本质和人格魅力会在危机中得到真正的检验。

只有当你面对突如其来的打击和挫折的时候，你才会向全世界展现出你最真实的一面。从这个意义上说，人生就相当于一场测验，对你而言唯一的问题是：你要成功还是失败?

危机的本质决定了危机本身是无法预料的，你既不会得到任何提示，也不可能有能力预见危机的来临。如果你能预料到，它就不是危机了，或者你事先已经作好了充足的准备。危机是无法避免的，当危机发生的时候，你比以往更需要自律的支持，以便保持头脑清醒，有效地处理危机。

## 尽最大努力

出现问题的时候，多数人的反应是很恼火，急于去责怪别人。但这样做无济于事，只会浪费精力。在这样的情况下，你首先应当保持冷静、客观、中立的立场。

当你遇到困难或危机的时候，记得要保持冷静，不要关注问题本身，而是要去找解决方法。想一想现在应该做什么，而不是只关注为什么会发生问题以及谁造成的问题。

好比发生了事故，有人因此而受伤了。你首先要做的应该是抢救伤者，为伤者止血，将伤害降低到最小的程度，之后再去分析事故发生的原因。所以，无论当你面对问题还是危机的时候，先冷静一下，对自己说："我来负责！"哪怕你只是能控制自己不会有过激反应。

## 保持清醒的头脑

精英们面对危机的时候总能稳如泰山、镇定放松，而且能洞察一切。他们用高度的自律要求自己，在困难面前保持冷静、理性。只有这样才能清晰、客观地分析形势，从而作出更好的决策。

相反，如果你生气、愤怒，那么你的新大脑皮层——大脑中负责思考的部分将自动关闭，剩下旧皮质单独运行（也就是负责情绪的部分），这样的情况下你所想到的只有“要么冲，要么跑”，只有两个选项：黑或白、是或否、做或不做。你看不到黑与白之间还有灰，还有无数种解决问题的方法。

精英们心里都很清楚，每一次危机都是增强自制力和自信心的好机会。实际上，时间久了，你经历的危机多了，你将上升到人生的新高度，能够解决任何问题。

## 踏上通往成功的台阶

劳伦斯·彼得（Lawrence Peter）博士几年前写了一本书——《彼得原理》（*The Peter Principle*）。这是一本非常好的书，他在书中提到，在任何一个组织里，当一个人无法解决处于某个职位时应该解决的问题时，晋升将停止，从而留在原来的位置上。

他进一步解释说，有的组织就是由能力有限的员工组成的，政府部门尤其如此，反应滞后、铺张浪费就是最好的例证，所以什么事都做不好。这样的问题在大型官僚机构中普遍存在。

就个人职业发展而言，你在公司的职位和你在专业领域的地位与你在不同阶段解决问题以及作出必要决策的能力成正比。好消息是，做到这一点并不难，只要你一直将注意力放在解决问题上，你的思维就会逐渐习惯以解决问题为导向。

不管任何问题、任何困难，你的大脑都能够持续寻找创造性解决问题的办法。一段时间之后，你就能做到当机立断了。

就像学习某项体育运动，你要先掌握基本动作，才能学习高级动作。通过不间断地练习和进步，最终达到运用自如的地步。

就解决问题而言，最好有一个公式或方法作参照，确保无论是生活中还是工作中出现问题的时候，你都能有效地加以解决。我可以先介绍给你一个，这已经被无数人验证过了，几乎适用于任何情况。

## 九步法轻松搞定问题

**第一步 仔细思考，认清问题。**医学上说“精确的诊断相当于治愈了一半”。因此，你应该首先思考“出现了什么问题”，在一个组织中，一些人对问题的出现感到心烦意乱是让人吃惊的事，而同样的问题，他们中的每个人都有不同的解读。你要做的是帮助人们清晰地认识问题，让他们达成一致意见，之后再去寻找解决方法。

**第二步 问自己：“这真的是问题吗？”**记住一点，有些事情是你无能为力的。因为它们根本就不是问题，它们只是事实而已。比如利率上升了或是次级抵押市场崩溃了，这都不是问题，不需要你去解决。相反，你只要知道如何应对就好。

还有些看起来像问题或是挫折的事实际上是潜在的机会。有时，你根本不必去解决它。相反，顺其自然，结果也许反而对公司和你自己更有益。

**第三步 问：“还有其他问题吗？”**特别注意只有一个“定义”的问题。因为你的“定义”越多，找到最佳解决方法的可能性越大。

为业绩不佳的公司作咨询的时候，我们常会让销售们问自己21个问题，让他们尝试从21个不同的角度阐释同一个问题。每个角度，如果被认为与问题有直接关系，都意味着一个解决方法，一个公司未来的发展方向。

比如，我们会问："问题是什么？"回答是："销售额太低了。"

"还有呢？"

"对手的销售额太高了。"

注意到其中的差别了吧。如果问题是自己的销售额过低，那么解决方法就是通过增加广告与市场投入来提高销售额。如果问题出在竞争对手身上，答案也许是要调整产品线、降低产品价格甚至彻底转行去做其他业务了。

变换提问的角度，我们可以得到多种答案，并能最终从中挑选出最像解决方案的那一个。

**第四步 问："问题是如何出现的？"**追查问题发生的根源，杜绝再次发生。在你的企业中，如果同样的问题重复出现，这说明组织结构运转不良或者某些地方超出了可控范围，这是一种制度上的缺陷，如果不解决一定会再次发生同样的问题。为此，你要追根溯源，找出问题的根源所在，并从根本上加以解决。

**第五步 问："有多少种解决方法？"**前面说过，可选的方案越多，你才越可能从中选出最好的一个。在解决问题方面，解决方法的质量和数量似乎是成正比的。只有一种解决方案的问题，你要格外关注。

**第六步 问："当前最好的解决方法是什么？"**某些情况下，不管什么方法，有就比没有强。一个贯彻有力的解决方法，即便是平庸的，也比复杂难操作的高级解决方法更有效。

在所有问题中，80%的问题是需要立即处理的，只有20%的问题可以暂时搁置。搁置的问题你也要设定解决时限，在截止日期之前根据掌握的信息作出决策。

常言说，任何大问题最初都是小问题，本可以毫不费力地、不用花什么钱就解决掉。因此，解决问题最好的方法是将其“消灭于萌芽状态”。当问题出现而且又可以解决的时候，记得尽早行动。

**第七步 作出决策。**选择最佳方案，制定行动路线。多问自己：“下一步怎么做？现在怎么做？”

**第八步 分工明确。**谁负责整体计划，谁负责具体某个部分，要安排好。现实中常发生这样的情况：大家对解决方案意见一致，但时隔两周再开会的时候却发现什么都没有做。为什么？因为没有做好人员分工。

**第九步 制定一个衡量标准。**你的决策要达到什么目的，你如何衡量最后结果，你怎么知道决策有效，衡量结果的工作做得越细致入微，你越有可能看到你想要的结果。

## 巨大的回报

解决问题获得的主要回报是，你可以解决更大、更重要的问题。薪资与职位的增长速度，或者说你事业的进步，在很大程度上是由你解决问题的能力决定的。专注于问题的解决，你才能找到更多的解决方法，对公司作出更有价值的贡献。

自尊的另一面是自强，即“对自己解决问题、达到目标的能力的认识”。

你解决问题、克服困难的能力越强，你就越喜欢自己。你的自我感觉越好，就越有信心和能力解决更大的问题，取得更重要的成果。

## 成功的决定因素

在职业生涯中，一个人解决问题的能力几乎可以决定他可以获得的东西。解决问题能力强的人是最有价值的一些人，他们受人尊敬。从这个意义上来说，成功也可以被定义为“解决问题的能力”，幸福也可以理解为解决问题的能力，领导力就是解决问题的能力。

生活中许多问题和危机是不可避免的，但如果在这样的情况下有足够的自律和自制力，无论你做什么都会游刃有余、卓有成效的，而周围的人也自然会尊敬你。那时，你会感到内心强大的力量。用不了多久，你就有可能成为公司里最有价值的人之一。

·行动练习·

1.解决问题好比解数学题，重点是熟悉解题思路。想一想你现在面临的最大问题是什么，从最难处着手。

2.承担起解决工作中遇到的所有问题的责任，然后想想你的解决方法是什么。

3.找出你在生活和工作中面临的最大问题，把它们写下来，想想问题到底出在哪里？

4.为什么会出现问题？会不会是潜在的机会？如果是，它会是什么样的机会？

5.是不是别的地方出了问题？也有可能是其他你不想去面对的问题吗？

6.有多少种解决方法？还有其他解决方法吗？

7.选择当下对你而言最好的解决方法，立即行动。

# 第三部分 不找借口——生活中要有自律精神

人生的终极目标是实现个人幸福。没有人能代替你去做这件事。这个个人愿望是你每个行为背后的动机。幸福更多的是一种情感和精神层面的东西，而非物质的获取。通过接下来的内容，你将学会如何在人生最重要的几个方面运用自律来获得更多的幸福和满足感。

# 第十五章 自律与幸福

## 自己的幸福自己负责

马不策不跑，气不压不冲，水不疏不用，人不专不才。

——哈利·爱默生·福斯迪克

获得幸福的能力才是衡量一个人是否成功的标准，其他都是次要的，都不足以取代幸福的重要地位。即便你在物质上拥有一切，但你不快乐，你这个人就是失败的。

我在第四章讲过，人是动机动物，会为某个目标和最终的结果倾尽全力。但一个目标之后还有另一个目标，直到你走到“终极目标”，即人生的第一动力——获得幸福。要获得幸福同样少不了自律与自制力。因为只有当你觉得人生牢牢在你自己的掌握之中的时候，你才会有真正的满足感。

### 控制法则

我在《最高成就》（*Maximum Achievement*）一书中曾经讲过控制法则：“你对人生的掌控程度越高，你就越快乐；你对人生的掌控程度越低，或是被其他事物或人控制，你越不快乐。”

心理学家将这个概念称为“控制点”（locus of control）。关于控制点的研究已有50多年的历史，相关书籍、文章数以百计，得出的结论

是，当人感到被外界因素控制的时候，会产生压力和不快情绪，也就是“内在控制点”（快乐）与“外在控制点”（不快乐）的差别所在。

当你感到人生在你的掌控之中，你可以按照自己的意愿作决定，许多事情的发生都取决于你的时候，你就拥有了内在控制点。这时，人生的方向盘握在你的手里，一切由你说了算。此时，你会感觉更强大、目标更明确、自己更快乐。

相反，失去或是缺乏对人生的掌控将令你陷入外在控制点状态。比如，你被一个总是独断专行、对人苛刻的老板所“控制”，但你却因为没有足够的存款而无法失去这份工作，你因此而压力骤增、异常焦虑，你无法专心于工作，往往因为表现不佳而更容易被炒鱿鱼，最终导致你不愿意看到的结果。

还有一种情况是被某种恶化的婚姻关系或其他关系所束缚。你可能被账单、债务和保持生活水准的责任所拖累，可能承受着身体状况变差和文化程度低的压力，还有童年或成长过程中的阴影总是影响着你，带给你无限烦恼，而你却无力改变这种状况。

许多人认为自己的人生受性格所限，所以无法变得更好。他们总是说“我就是这样”，一句话推脱了自己的所有责任。他们不必自律，不必依靠意志力去作出改变，而实际上他们心里很清楚为了过上自己想要的生活，为了能活得幸福快乐，自己作出必要的改变是理所当然的。

想要将生活中所有的外在控制点全部替换成内在控制点，你首先要学会全盘掌握自己的人生。你要意识到并且接受这样一个事实，你所做的每一个决定都铸就了现在的你。如果生活中有什么事情让你不满意，那么你就尽自己的一切努力去改变它。

## 幸福的理由

一个人幸福与否取决于他的状态和他认为的幸福状态有多大差别。这要由他自己去衡量和决定。

一个人幸福与否取决于他的状态和他认为的幸福状态有多大差别。这要由他自己去衡量和决定。

俗话说："成功是得到你想要的，幸福是享受你所得到的。"当你的收入和生活状态与你所期望的相符时，你的心愿得到了满足，从而会感到幸福。反之，如果你现在的状态与你真正的期望不相符，无论原因为何，你的心愿都没有得到满足，你因此而感到不幸福。

人满意的状态也可能不断地变化。比如，你刚毕业时，找到一份年薪5万美元的工作就已经相当不错了。可一旦你赚到了5万美元，你又开始不满意了，因为你想每年赚10万美元。有的人赚100万美元依旧不幸福。

## 幸福是副产品

有趣的是，幸福本身不是你可以达到的目标，因为它根本就不是目标。幸福是副产品，是你在公司与一群可亲可敬的同事一起做喜欢的事的过程中自然产生的。

史上最负盛名的电台成功学评论员厄尔·南丁格尔曾说过："幸福是一个有意义的理想渐进实现的过程。"无论何时，当你感觉自己正向着对你来说重要的事情或者最重要的目标一步一步前进的时候，幸福感就会从心中油然而生。你会有一种满足感，并且强烈地感觉到自我不断改善和提升。

## 幸福的五大要素

自律对幸福来说至关重要。要做到自律，第一要明确幸福对你而言究竟意味着什么；第二必须每天努力，向着你理想的状态持续前进。

从我个人的经历和多年培训的经验中，我发现获得幸福有五大要素。这五大要素缺一不可，因为缺少任何一个要素都有可能产生压力、不快和无力感。

**1.健康和精力。**这或许是构建美好生活最重要的要素了，我们每个人都想拥有，因为只有身体没有病痛、精力旺盛的时候，你才能真正感到幸福。

在很多情况下，健康是一种“缺乏性需求”，也就是说只有在你失去之后，你才会发现自己有多么需要它。比如，牙痛的时候你才想到要保护牙齿，身体不舒服的时候才想到要关爱身体。

想要身体始终保持健康的状态，你必须一生做到自律，以强大的意志力让自己坚持下去。具体内容可以参考后面的内容。

**2.良好的人际关系。**一个人幸福与否，85%取决于他与他人之间的关系。亚里士多德说：“人是社会性动物。”人天生就是生活在社会中的，每个阶段都要与他人一起生活或是工作。

你能否与配偶、子女、朋友、同事和其他人建立并维持高质量的关系能够衡量出你的个性魅力与精神健康状况。懂得自尊与自重的人容易与他人相处，快乐指数也会因此而更高。

人们常犯的最大一个错误是将人们之间的关系视为理所当然，尤其是与我们最重要的人之间的关系，有时，只有当问题出现的时候我们才会想到他们。

**3.有意义的工作。**为了拥有真正的幸福，你首先要活得充实，多做有助于保持积极性和能带给你成就感的事。如果是以工作谋生的话，你一定要去做自己真正喜欢的工作，因为只有这样你才会做得更好，从而得到更多的回报。

人的幸福感还来自于奉献，即付出多于索取。当你的所作所为真正使别人的生活或工作发生了积极的变化时，你就会感到幸福。

在对员工积极性的调查中，我们发现，雇主们普遍认为员工工作的动力主要来源于金钱和福利。但员工们并不这样想，他们选出的三个最重要的原因分别是：

•挑战性与趣味性并存的工作

•成长与发展机会

•友好的同事

找到适合自己的工作，这是你最重要的责任之一，找到之后就全身心投入做好它。如果你发现自己无法做到全身心投入，那也许是理想工作的三个必备条件缺少了哪一个，说明那份工作可能并不适合你。

**4.经济独立。**人最害怕的事是失去、失败和贫穷，尤其是身无分文，需要他人接济的状况。

因此，你人生中最重要的使命之一就是让自己实现经济独立，一辈子都享有经济自由。一生不必再为钱犯愁，人生最幸福的事也不过如此。想要做到这一点，光凭运气是行不通的，你必须有目标、有行动、有决心加上足够自律才行。

每当你感到现在的经济状况与理想的经济状况之间存在巨大差距的时候，你的内心都将经历一次压力、焦虑与不快。

**5.自我实现。**这是一种你能做到最好的自我认知。当你的潜力被越来越多地挖掘出来的时候，你就会有这种感觉。

亚伯拉罕·马斯洛（Abraham Maslow）以他独创的需求层次理论闻名于世。他指出人都有“生存需求”与“成长需求”。人的努力不是为了弥补自身的不足，就是为了发挥他们的潜能，实现价值。所以他得出的结论是，只有当生存需求得到充分满足之后，人们的需求才会上升到可能达到的最高层次。

**生存需求。**人的第一个生存需求是生理需求。要满足这个需求，你要有足够的食物、水、衣服和住宿条件，确保日常生活正常进行。一旦安全与生存遭到威胁，你首先要去满足这方面的需求。直到处境恢复安全之前，你都会生活在巨大的压力之下，心情也会十分低落。想一想生命遭受威胁时的情况吧，你会有更真实的体会。

第二个生存需求是安全需求，包括经济方面、情感方面以及身体方面的保障。你需要有供自己花销的足够多的钱，工作和家庭中稳定的关系，还有人身安全方面的保障，确保你不会遭受任何危险。如果安全需求被威胁到，你就会忙着去满足这方面的需求。比如，工作突然没了，你作何感受?

第三个生存需求是社交需求。无论是在工作当中，还是在家里，每个人都需要处在一种社交关系中。你需要让周围的人认可你并接纳你。无论是男人还是女人，谁都需要与他人保持一种令双方愉悦的关系，并且被其他人当做一个团队或组织的一分子。

**尊重需求。**生理需求、安全需求、社交需求，这些基本需求得到充分满足之后，你的需求将上升一个等级——到达“成长需求”，用以

满足自尊与对自我价值的认识。自尊是性格的核心，在很大程度上决定你对一切发生在你身上的事情的感受。你所做的每一件事不是为了增强自尊，就是为了防止你的自尊被削弱。

自尊，即人对自我的感知、喜爱和重视程度，是幸福最重要的决定因素。自尊源于多个方面，包括被他人喜爱并接受，行事从不违背原则，表现出色并被他人认可，为了实现目标与理想不懈奋斗等。做到上述这些，你就是快乐的、有满足感的，你会觉得自己更有价值，对事情的掌控能力也更强了。

**人类的最高需求。**马斯洛认为，人类最高层次的需求是自我实现需求，但最终达到这个高度的人不足2%。大多数人还在为满足生存需求而忙碌，所做的事不是保护就是加强自尊和满足个人需求，对于自我实现根本没有太多考虑，或为此而努力。

但是只有当你认识到自己在某方面有着巨大的潜力，并且比以往更努力去做、去成为你想成为的那种人、去获得你想要的东西的时候，你才能真正地感知到自我实现与真正的幸福。

世界上最幸福的人是认为自己在有生之年做了有价值且重要的事情的人。他们发挥了最大的潜力，取得了超越以往任何时候的成就，譬如作家和艺术家、登山者和运动员、雄心勃勃的商人和勇攀高峰的专业人士。

关于自我实现这一需求很神奇的一点是，它永远不会被充分地满足。在你不断努力让自己成为你想成为的那种人、拥有你想要的东西以及做更多你想做的事的时候，你会自始至终感受到幸福和满足感，你会越来越觉得这就是你要去做的。

## 永不满足

上述每一种情况，无论你在什么时候、在哪一方面利用自律和意志力去克服想走捷径的想法，你都会变得更快乐。当你怀抱信念，朝着自己的梦想大踏步前进的时候，当你告诉自己无论前方有什么障碍、什么困难，你都一样跨越的时候，你的内心就会真正强大起来。这将使你的自尊得以增强，自信得以提升。这条前进的路，你每迈出一步，你都会拥有发自内心的快乐。

在下一章，你将学会如何在每天保持健康习惯的过程中运用自律，从而让自己活得更久、更健康、更快乐。

·行动练习·

1.想一想你在哪些方面的幸福感最强烈，同时控制力也最强，如何使之成为你更大的优势?

2.你在哪些方面常常受制于人或常被形势所迫，你要如何解决这些困境?

3.想一想你现在的状态和理想的状态有多大差距，你要如何缩小这一差距?

4.你的哪些需求很迫切但却没有得到满足？你如何满足这些生存需求呢?

5.哪些事让你最有幸福感，也就是你生活中的“巅峰经历”，你如何使这样的经历变得更多?

6.哪些事最不能让你满意，你要采取什么样的措施快速而有效地解决它?

7.你对“幸福”的定义是什么？它意味着什么？什么情境会让你觉得真正幸福？你要如何立即营造这种情境?

# 第十六章 自律与习惯

## 人生在世就要活到巅峰

> 对自我的尊重是自律的根基；一个人的自尊感将随着对自己说不的能力的提升而增强。
>
> ——亚伯拉罕·乔休尔·赫歇尔

与以前的人相比，现在的人活得更久、过得更好，你的目标也正是成为这样的人。自律对于健康的重要性来说应该是所有因素中最为明显的了。人生的首要目标就是长寿。想要长寿，你就必须养成健康的生活习惯。就像前面第十五章提到的，健康和精力是幸福最重要的因素之一。

2009年，全球男性的平均寿命为76.8岁，女性为79.8岁，接近80岁，这一数字还在逐年上升。也就是说，地球上一半的人口将在80岁之前离世，剩下一半在80岁之后离世。你不要去管这些数字，因为你的目标是活到90岁、95岁，甚至活得更久。

### 延长寿命

如今，缩短人类寿命的大多数因素已在工业化的社会中被消除了。像结核病、小儿麻痹症、疟疾、霍乱、斑疹伤寒以及其他疾病也已通过卫生防疫和现代医学等手段被基本根除了。

现代人类健康的主要杀手是心脏病、各种癌症、糖尿病和交通事故，所有这些都是你在一定范围内可以控制的。

你不能预料或是阻止无法预料的事，比如偶发的交通事故，但是你可以通过自律去控制那些可以控制的事情。

## 七大健康习惯

阿拉米达报业集团曾经针对几千人作了一项长达20多年的跟踪调查，结果发现，这些人长寿的秘诀可归功于七大健康习惯：

**1.饮食规律。**不饿肚子、不狼吞虎咽。选择健康饮食，每天吃五六顿，最后一餐过后至少3小时才上床睡觉。

**2.少吃。**吃得过多容易导致疲劳、让人不爱动弹，少吃一点不仅让人感觉舒服，还有利于保持健康状态，反应敏捷。正如托马斯·杰斐逊所说，“没有人会后悔吃得少”。

**3.两餐之间不吃零食。**摄入零食后，你的身体就必须暂停下来消化胃中的食物，之后再将它们送入小肠，这个过程大约需要四五个小时。如果你吃饭之后又吃零食，消化过程就不得不再次运转，造成一部分食物已经被消化，而另一部分食物则处于其他环节，容易导致胃功能紊乱、胃灼热、困倦（尤其是下午）和便秘。

**4.定期锻炼。**理想状态是每天锻炼30分钟，每周200分钟。你可以选择走路、跑步、游泳和使用健身器材。总之，每天让自己的关节动一动。

**5.系安全带。**35岁之前导致意外死亡的最常见的原因是交通事故。

**6.不吸烟。**吸烟可导致32种疾病，包括肺癌、食道癌、喉癌、胃癌、心脏病等。

**7.适量饮酒。**研究表明每天喝一两杯红酒有利于消化，但要注意量，饮酒过量的结果可能是饮食过度、造成交通事故、影响个性发展甚至会有反社会的行为。

以上有益于长寿的七点建议全靠你是否有足够的自律去实践，实际上就是一个选择的问题。你既可以有意为之，也可以顺其自然，决定权在你自己的手中。

## 5P健康原则

我在个人发展培训会上经常谈到5P健康原则：

**1.体重适中。**你需要定期进行锻炼，并且要有足够的意志力才能使体重首先达到标准，并且一直保持下去，这样做的回报是相当明显的。你整个人看起来状态会很好，你自己的感觉也会很好，整体上讲，给人的感觉更积极了，对人生也有更强的把控能力了。

**2.饮食适中。**富兰克林说过，“人吃饭是为了活着，但人活着不只是为了吃饭”。根据对120个国家参加奥运会的运动员的饮食的研究，结果发现他们有三大共同特点：

•精选蛋白质

•果蔬多样化

•大量饮水，每天8杯

当你选择这样的“奥运餐谱”，你也能一整天保持机警、敏锐、活跃的状态。

**3.适度运动。**有氧运动最有助于延长寿命。每周3次，每次半小时到一个小时，有助于增加心跳次数。你可以选择快走、跑步、骑自行车、游泳或越野滑雪等运动项目。

运动生理学家说，在剧烈运动超过25分钟后，运动效果就会随之显现。此时，大脑中释放出脑内啡，使人心情愉悦，也就是我们常说的“巅峰期”。脑内啡是人体自然产生的兴奋剂，能帮助你在做任何事的时候保持积极的状态。

凡是习惯定期做剧烈运动的人都会发现，运动变得越来越容易了。渐渐地，他们会很期待运动，因为他们喜欢运动后那种让人舒服的感觉。

**4.适度休息。**这一点非常重要。调查显示，60%的成年人睡眠不足，备受所谓“睡眠赤字”的困扰。他们晚上睡得晚，而且睡不好，早晨又要早起，一整天都是昏昏沉沉的。睡眠不足的后果很严重，比如，它会影响工作效率，让你失误的次数增多，还可能造成工伤和交通事故，脾气变得暴躁，产生性格障碍等。

普通人每天的睡眠时间应在8小时左右。如果只睡六七个小时，睡眠赤字就会增加。比如每到星期四、星期五，你早上起来第一件事就是想自己晚上什么时候才能上床睡觉。醒来后先想自己什么时候能再睡觉，当你想这个问题的时候，你应该意识到自己已经睡眠不足了。

除了保证每天8小时的睡眠之外，你还要时不时地从工作中解脱出来，适当休息，利用好周末和假期的时间。休息是为了给精神和情感充电。休息两三天之后重返工作岗位，你的身心都得到了充分的放松，有助于带来最佳的表现。

**5.端正态度。**这一条恐怕是延长生命最重要的因素了。健康、幸福、长久的生命的本质或许就是乐观。当你以乐观的心态看待你自己和你的生活时，你的健康状况也会变得更好。

生性积极乐观的人通常免疫系统比一般人强，所以他们很少生病，甚至很少感冒或发烧。即使辛苦劳累了一天，他们也总能快速恢复状态。乐观的人好像身体里有个“特佛龙盾牌”，一般人抵抗不住的大病小病，它都能扛得住。

## 控制体重

人们在自律方面做得最不好的一点是饮食过度，尤其是现在的人，很多人都体重超标。美国官方的数据显示，60%的美国人超重，30%多的人肥胖，体重超出正常标准30%之多。运用自律控制体重也许比自律在其他任何方面都更必要了。

有句话你或许听说过，“节食没有用”。它是什么意思？当你开始减肥时，饿肚子减肥是没有效果的，因为你会把失去的体重迅速补充回来。为什么呢？

每个人新陈代谢的速度都是不一样的。新陈代谢就是燃烧能量的过程，它与你摄取的食物量和消耗食物的运动量相关。

此外，每个人都有自己的一个“设定值”，也就是体重值，就像是恒温计一样。所以，无论你疯狂减了多少磅，最终还是会回归原点的。

## 改变设定值

如果你不想体重反弹，你就要将自己的设定值改到低一点的水平。第一步，想想自己理想的体形是什么样的，是杂志上的俊男美女，还是生活中认识的人？找到他们的图片，把头像换成你的。

第二步，逐步调整摄取食物的质与量。为了保持体重，这个过程至少需要一年的时间。要知道，如果你体重过重，它一定是你吃了很多年造成的结果，因此作好减掉它同样需要时间的准备。

## 节食的致命缺点

许多节食减肥的人都有这样一个心态，如果效果好就要犒劳一下自己，出去吃一顿或是在家狂吃甜食。换句话说，他们把放肆吃一顿作为减肥成功的奖励。这样的想法和做法是注定导致减肥失败的。

奖励减肥成功当然可以，但奖励的方式中不包括食物。你可以给自己买件衣服，等瘦的时候穿；或者和家人一起出去度假，尽情地玩一次；你还可以和别人打赌，看你能不能用一年的时间彻底瘦下去。

## 减肥方程式

使身体达到最佳状态只需要5个字——“少吃多运动”。

减肥的唯一方式是让燃烧的卡路里超过摄取的卡路里。除此以外，别无他法。而且，当你这么做的时候，你还要注意的是，这是一个渐进的过程，需要一定的时间，尤其是在你已经超重的情况下。

我在“敢于想象”教学项目中常谈到人要拒绝三种“白毒”：糖、盐、面。

**不吃糖。**保持优美体形与良好精神状态，你首先要在饮食中避免摄入糖分。含有糖分的食物有糖果、蛋糕、点心、甜品、软饮料、罐头、咖啡等，都是我们在日常生活中大量消耗的食品。

事实上，你的身体不需要这些额外的糖分也可以良好运转。仅仅将所有糖分和糖类食品从生活中彻底剔除，采取“突然中止法”，你每天最多可以减掉一磅。

**不吃盐。**另外，避免多余的盐的摄入。按照美国人的生活习惯，每天吃的食物已经基本可以保证身体对盐分的需求了。然而很多人除了基本饮食外还吃了多种含盐量较高的食物，于是一年又多摄入了20磅的盐。

当你摄入的盐分含量多了，身体就需要大量的水分。如果停止盐分的摄入，并且每天坚持饮用8杯水的话，身体中多余的液体就会得到释放，你的体重自然就变轻了，有的人一天就能减四五磅。

**不吃面。**最后，拒绝吃一切面粉制品，包括面包、点心、通心粉、面包卷等。

白面说到底是一种“惰性物质”。加工时先将所有营养成分剔除，然后再漂白。你看到的“营养丰富的白面包”实际上就是充斥着各种人造化学成分的“死面团”，并且所谓的营养成分早已在烘焙过程中就消失殆尽了。所以，白面制品是没有任何营养价值的食品。

小改变，大不同

前不久，我收到了一封来自佛罗里达州的信。写信的人是一位32岁的男士。他告诉我他过去一直看我的书、听我的节目，如今他的经济状况有了很大改善，事业也取得了更大的成功，这是他以前根本无法想象的。他唯一的烦恼是身上20磅的赘肉，怎么都减不掉。

然后，有一天他偶尔听到了“敢于想象”的节目以及我关于三种“白毒”的评论。庆幸的是，他是个既有自律精神又有决心的人。他用自己的意志力抵挡住了食物的诱惑，从此彻底戒除了三种“白毒”。

接下来，奇迹发生了。半年的时间，他减掉了22磅。给我写信的时候已经是他告别三种“白毒”的第三年了。除了整个人的外在变化之外，他的心态也有了积极的变化，而且对异性也更具吸引力了，自信心和自尊心也增强了。这一切都是在减肥成功后发生的。

## 活到100岁

人生在世就要活到巅峰状态，拥有健康，而且精力充沛。这就要求你要吃好、吃少，每天坚持运动，让身体的每个关节都活动起来。

为了拥有健康，你还要让身体休息好，该玩的时候玩，同时保持乐观的心态，凡事想着积极的一面，永远做个积极向上的人。

我提到的这些，无论你在哪方面能够以自律和意志力坚持下去，你都会得到比付出更大的回报。尤其是在坚持健康的习惯上，如果你坚持，你不仅能够活得更久，更可以活得更好，好到你根本想象不到的程度。我会在第十七章重点介绍如何锻炼身体以及保持健康的状态。

·行动练习·

1.想象一下你理想的健康状态：如果你有魔法棒可以改善任何一方面的健康状况，你会改变什么？

2.下决心要让以后的日子成为自己一生中最好的时候。在这种情况下，你想做的第一个改变或者第一件事是什么？

3.做一个全面的体检，询问医生如何使身体达到最佳的状态，并且按照医生的建议去做。

4.确定你的理想体重，将之作为你接下来努力的目标。运用你从第四章学到的目标设定方法制订实施计划，按照计划去做，并将这种状态一直保持下去。

5.运用头脑风暴法（见第四章）尝试从不同的角度回答“我每天要怎么做才能使身体和精力都达到最佳状态”。

6.重新看一遍本章中提到的健康习惯和研究结果，如果让你用1~10分为自己的实际状况打分，你会给自己打几分?

7.为了让自己活到80岁、90岁甚至更久，你要采取的第一个行动是什么?

# 第十七章 自律与健康

## 锻炼？绝不拖延，立即行动

> 坚强是个复杂多解的词，其基本含义是牺牲与自我否定，但最重要的一点是与自律一起发挥的强大力量，即永不放弃的精神。坚强是一种心态，一种能够铸就人格魅力的心态。
>
> ——文斯·隆巴迪

想要拥有健康并保持健康的状态，你的一生都需要有极强的自律和意志力。好消息是，健康本身就是你付出的回报。你不仅会在做运动时感觉良好，其他时间的感觉也会很好。

如果你想要活得更久、更健康，生活更幸福，拥有完美适中体形的话，运动无疑是最好的途径。这里说的运动不是要你练就奥运会运动员或是铁人三项比赛选手那样的体魄，你只要在日常生活中加入锻炼身体的部分，一点小小的改变，你就可以很快实现这一目标。

### 听专家的话

运动专家普遍认为，一般人每周运动200~300分钟就可以使身体达到最佳状态。平均下来，每周要运动5~7次，每次30~60分钟。

按最低标准，如果你每天（包括周末）上班前和下班后各走路30分钟，你就有可能成为我们这个社会中最健康的人之一。

如果你把运动的时间增加到每次60分钟，每周5次，你就能进入全世界1%或2%最健康的人群中了。

## 早起锻炼

早上起来之后是最佳的运动时间。实践证明，人们早起运动30~60分钟最有可能养成日常定期锻炼的习惯。

反之，如果推迟运动时间，比如下班之后运动，你会发现自己不是太累了就是有别的事情要忙，根本没时间锻炼。

于是很多人就把锻炼的时间延后到以后的某一天，不过事实上，几乎就没有再锻炼过。

养成定期锻炼的习惯是需要你有极强的自律精神的，但是如果你每天一起来就立即开始锻炼的话，你会发现其实也没有那么难。

## 学会哄骗自己

我发现很多人，包括我自己，都很会和自己玩一个小把戏，比如每晚临睡前将运动服放在床边，这样一早起来就可以穿上去锻炼了。没等到醒过神来，你就已经穿上运动服、运动鞋，围着小区跑开了。虽然脑袋还不是十分清醒，但是你的身体已经发热，心率加快，肺也在呼吸新鲜空气了，令你感觉十分舒畅。

所以，当你看到晨练回来的人总是精神抖擞、笑意盈盈的。这是因为“运动效果”会在持续运动25~30分钟后发挥作用，此时脑中产生脑内啡，让人精神愉快。

## 提升智慧

早起之后先做有氧运动的人常常一整天都表现得机智果敢、创意十足。事实也的确如此，他们在智力测验中的分数就是比别人高一些，所以工作时点子才会那么多，工作效率也更高。

究其原因并不复杂，只不过是有氧运动促进了高氧液向大脑皮层的流动，而这是掌控大脑思考、分析和决策的部分。一旦这一部分被彻底打开，你不仅一大早就感觉很精神，而且这种状态还会持续数小时。

早上起来先运动还有助于将新陈代谢的速度提高一个等级。新陈代谢的速度加快了，身体一天都会不间断地燃烧卡路里，这也就意味着你锻炼后的几个小时是一直在减肥的。

人在运动之后，无论是早上还是其他时间，通常都会感到饥饿。不过由于运动是一种健康的消耗体力的方式，人们也会想通过健康的饮食补充能量，甜食之类的就不大具有诱惑力了。

## 使运动成为你生活的一部分

拥有或是保持高水平健康状态最好的方式之一就是去健身房、参加健身俱乐部或是定期举行的运动课程。你也可以花点钱请位私人教练，按照定制套餐，每周至少做3次或3次以上的运动。

如果知道有人在等你上课，或是监督你严格按照课程要求进行训练，你会更容易开始并保持定期做运动的习惯。

现在很多人都有自己的私人教练。你可以让他到你的家里或是工作的地方，也可以去有私人教练服务的健身房，让教练辅助你进行具

体器械的训练。

我见过的请过私人教练的人几乎都对结果非常满意。他们发现，因为一旦请了教练，你就感觉自己对教练也负有一定责任，这反过来也对他们有了积极的影响，比如你会刻意少吃一点，这样训练的时候身体不至于太重。同时为了得到教练的表扬，你在训练时也会更卖力。

## 参加有组织的体育赛事

想拥有和保持高水平的健康状态，参加体育赛事也是个绝佳的选择。虽然这种方式在时间和日程上要求很多，但效果也更明显。

如果你加入了某个体育组织，比如棒球、网球、橄榄球、足球、壁球等协会，通常会有教练或是训练员定期指导你，你会更容易集中精力专心训练。如果你再勤奋、努力一些，相信你的身体状况会比周围的人都好。

## 养成好习惯

不过，无论是做运动还是进行体育训练，它们对人自律的要求都太高了，能开始并且坚持下去的人很少。但是不管什么事情做多了都会成为习惯，不管是好习惯还是坏习惯。可能有很多人做不到定期锻炼，但这个习惯一旦改变就很难再养成了。

还好一切都不算太晚，什么时候锻炼身体都可以。你现在就可以决定，定期做某项运动，将其视为一种考验也好、挑战也好，看你有没有足够的意志力和自律坚持到底。

今天就开始

几年前，养老院里有一位68岁的老妇人，她一生从未想过要锻炼身体。她勤劳半生，养家糊口，做了祖母后，在养老院安享晚年。

一天，她在电视上看到一个关于慢跑的特别节目，节目中采访了一些五六十岁还参加马拉松比赛的人，其中几位才开始没多久。

这位68岁的老人随即决定也去跑马拉松。她开车到了附近一家商店，买了慢跑鞋，当天就开始围着小区一圈一圈地走开了。以后几个星期，她逐渐走得更远。此外，她还买了许多书籍，并且向别人咨询如何把自己的两条腿练得也能跑步。

## 循序渐进

两个月后，她开始在走路时逐渐慢跑。6个月后她开始跑步，一年后她参加了当地举行的迷你马拉松比赛。

75岁的时候，她已经完成了10个26.4英里的马拉松比赛和两个50英里的越野马拉松比赛。而最令人称奇的是，她是68岁才开始练习跑步的。

你还有什么借口呢？如果这个68岁的老人都可以，你有什么不可以的呢？

要想拥有健康、快乐、精力充沛的生活，最可靠的做法就是定期锻炼身体，无论是每周4次还是5次，贵在坚持。

当你能够依靠你的自律和意志力拥有最佳身体状态，并且年复一年地保持这种状态的时候，你就会对自己越来越满意。

在下一章，你将学习如何在婚姻生活中运用自律，发挥它的积极影响，让两个人的世界美满而幸福。

·行动练习·

1.就今天！从今天开始锻炼身体，使身体达到比以往任何时候都要好的状态，立即行动起来。

2.开始前先进行彻底的体检，了解自己的身体条件和不足。

3.每天早晨步行30分钟，有困难的话下班后也可以。

4.到健身俱乐部报名参加一年的课程，下定决心每周锻炼5次，每次60分钟。

5.请位私人教练，指导你进行有氧、力量、灵活性等项目的训练。

6.买台跑步机放在电视前面，这样和家人在一起的时候也能锻炼身体。

7.开始的时候要循序渐进，明显的变化可能还要等上几周的时间，你要有足够的耐心和决心坚持下去。

# 第十八章 自律与婚姻

## 美好的结局比良好的开端更重要

> 能够很好地控制自己比赢得1000次战争更重要，因为你在战争还未打响的时候就已经赢了。这种胜利任何人都抢不走，无论他是神仙还是恶魔，无论他来自天堂还是地狱。
>
> ——佛陀

你是否能够建立并维持一段长久的爱情关系是对你的性格和人格的重要考验。

你是否能够建立并维持一段长久的爱情关系是对你的性格和人格的重要考验。

男人和女人天生就是组成一个整体的两个个体。他们性格不同、特点不同，但一旦结合起来，就可以形成人世间最和谐、圆满、平衡的关系。

信任和尊重是爱情与婚姻关系的基础。男人和女人在一生中和婚姻生活中会经历各种摩擦，但只要信任和尊重存在，他们的关系就能一直维持下去。任何一方失去了对方的信任或是尊重，他们的关系也就走到了尽头。

很多人最终离婚，有的人离婚还不止一次，而有些人结婚后就一直过得很好。这是为什么呢?

## 幸福婚姻的钥匙

我想，婚姻幸福最关键的因素也许在于两个人的关系是否融洽。融洽的意思是和谐、互补，达到最佳平衡状态。

人们常说“异性相吸”。这里有一个误区，所谓异性相吸只适用于一个地方——气质，即与你气质不同的人最能吸引你。

譬如，如果你生性外向、张扬，你就适合找个内敛、稳重的人。如果你善于表达，善于倾听的人应该最适合你。这是自然的规律，人们的气质要互补才能融洽相处。

## 人以群分

在其他方面，尤其是在价值观方面，两个人的共同点则更为重要。物以类聚，人以群分，人们往往会和与自己有同样价值观的人和睦共处。

任何爱的表现都是一种对价值观的回应。价值观是我们最珍视的，也是我们最爱的，无论它们来自于我们自己本身，还是存在于他人身上。彼此相爱的情侣对很多事物的价值观都是一致的，包括对家庭、金钱、道德、工作、孩子、政治、宗教、人等的看法。

有人可能会反驳说，支持不同政党、来自不同宗教背景的两个人照样相爱。但这就要看他们在具体的情况下，对于自己信仰的重视程度了，之后才是两个人能否平衡关系，达到和谐。这种对信仰重视的

程度直接决定了坚持这一想法的人是刚正不阿、绝不妥协，还是较为平和、能灵活应变。

很多人虽然支持不同的政党，但是一样相亲相爱，并且快乐地生活了很多年。因为对于两个人来说，政治信仰比起孩子、家庭、价值观来说，已经没有那么重要了。

## 我们都需要爱

有句话说："我们做的一切事，不是为了得到爱，就是为了弥补爱。"心理学家也普遍认为，儿时"爱的缺乏"是导致成年后性格障碍的主要原因。

> 我们做的一切事，不是为了得到爱，就是为了弥补爱。

人需要爱，如同玫瑰需要雨水。没有足够的爱的滋润，人的性格和身体都容易出现问题。只有当爱的需求得到充分满足的时候，人才会真正觉得幸福。

幸福的婚姻需要极强的自律和自我控制力来维持，而有了自我否定与牺牲就可能产生爱情。当你真的爱上一个人的时候，那个人的幸福会比你自己的幸福来得更重要。你愿意为自己心爱的人付出一切，只要他拥有幸福。

《圣经》中致哥林多前书中有一段话，门徒保罗说："爱是恒忍、仁慈的，不嫉妒也不自大。"

"不做害羞的事。不求自己的益处。不轻易发怒。不计算人的恶。"

“爱只喜欢真理。”

“凡事包容，凡事相信，凡事盼望，凡事忍耐。爱情永不止。”

## 爱需要理解和包容

每个人都是独立的个体，有自己独特的个性和特质，有着与众不同的想法、品位、欲望、希望、梦想和期待。每个人也都有自己的经历，不同的经历决定了人们看待和处理问题的角度和方式也是不同的。

两个人相爱时，无论关系多么亲密，无论相处得多么融洽，多少还是会有摩擦、不满的。这是很正常的，是可以通过自律和自我控制克服的。

在爱情关系中表现出自律，你需要百分之百地忠诚，敞开心胸，你就是你自己，不要尝试成为别人。你要将自己的真实想法毫无保留地说出来，不带任何愤懑情绪。反过来当你作为倾听者时，你要耐心听取对方的感受、想法和意见。

## 男女间交流方式的差异

男人和女人有很多方面都是不同的。核磁共振扫描的结果显示，男女在交流上有很大差异：男人在与人交流时仅调动大脑的两个神经中心；而女人进行交流时，则调动7个神经中心。男人就好像是辆有两个大灯的汽车，而女人则是闪闪发光的圣诞树。

男人的大脑一次只能处理一种感官反应，女人则可以同时处理多种反应。所以，当男人看电视的时候就只是看电视，其他都看不见，

也听不见，你在他旁边说什么，他都听不到，他的注意力全在眼前的影像和文字上。

男人开车的时候会停下车来看地图，来电话了会关掉电视或收音机接电话，男人无法读、听、看同时进行。男人的确能把很多事做得非常好，但是他们每次只能做一件，而且必须专心才行。

而女人则完全不同。她们能一边聊天，一边准备晚餐，一边看电视，一边收邮件，一边跟大人孩子说话。女人的思维是多向的，可以同时处理多种感官反应。所以，虽然你看到她们跟别人聊得很开心，但周围的人看什么、说什么，她都一清二楚。

女人擅长处理人际关系，她们很敏感。如果一个男人和一个女人一起参加聚会，女人用不了10分钟就能对所有人有个大概的了解，而男人可能还没开始去注意呢。这是因为男人的思维是简单、直接的，女人的思维则比较复杂，她们会留意每个细节，对周围人关系的变化异常敏感。

当男人拿起电话说“喂”的时候，女人可以仅凭这一个字猜出背后的语气，并且立即反应：“出了什么事？”当男人进门的时候，他的一个眼神，女人就知道他在想些什么。

## 幸福是要去争取的

男女多方面的差异决定了建立并维持长久、幸福的婚姻关系是个错综复杂的问题。

或许其中最重要的一点就是学会倾听了。因为只有认真倾听彼此，双方的交流渠道才是通畅的，爱与和谐的关系才能继续。

有效倾听时有四点注意事项，大多是对男士的要求。我们都知道男人是不擅长去倾听的，尤其是对和他一起生活的女人。他们不是不愿意倾听，而是他们的注意力往往不在这里，他们很容易走神。

## 倾听的学问

**认真听。**第一条原则当然是认真听，不被任何外界因素所影响。倾听的时候，就当对方要说的是一个天大的秘密，或是获奖彩票的号码，而你只能听到一次。

当女人要跟你说话的时候，如果你是个好男人，尽可能放下手中的一切听她讲。关掉电视、收音机，把报纸、邮件放在一旁，看着她的脸，身体向前倾，专心只听她说。

《他需她要》（*His Needs*，*Her Needs*）一书中说女人能从男人那里获得的最重要的东西就是爱，全神贯注听她讲话就是爱的表现。人总是对最有价值的事情最关注，如果你专心听她讲话，就意味着你告诉她，她对你来说是非常重要的。仅这一点就足以满足女人内心深处最大的渴望——有价值、重要、被人尊重。

三思而后行。这是第二条原则，发表意见前考虑一下。用几秒钟的时间仔细想想对方到底是什么意思，是说完了还是在理清思路，这样也能够避免打断对方的话。想好了再说还能表现出你很重视对方的想法，对对方的意见给予了充分的考虑。

此外，话语之间留些时间不仅有助于理解对方说的话，更可以明白那些对方没有说出口的以及言外之意。当所有信息进入你更深一层意识的时候，你能更明确地理解对方话里的真正含义，从而思维更清晰，可以作出更恰当的反应。

**不清楚的地方及时发问。**有效倾听的第三条原则是通过问问题消除疑问。永远不要自以为你很了解对方。碰到不清楚的地方及时问“你想说什么”或“你到底是什么意思”。

> 永远不要自以为你很了解对方。

只有当你去问，力求清晰明确的解释时，你才能向对方展现出你是在乎他（她）说的话的，你想真正了解他（她）的感受。

**给出反馈意见。**最后一条原则是，无论对方说了什么你都要有所回应，要用自己的语言将其表达出来。这个阶段相当于化学中的“酸性测试”，是决定你是否真的认真倾听了对方的一步。给出你的意见，就说明你的确用心倾听了。

婚姻中的许多问题都是沟通的问题，要么是沟通得太少，要么是你想说的时候对方不愿意听。

每个人都有向另一半倾诉的感情需求，每个人也都有倾听另一半心声的感情需求。关系融洽的情侣总能使倾诉与倾听之间达到平衡。话语如海浪般舒缓起伏，点缀些许沉寂，才是最自然的。只有两个人都能体恤对方，婚姻关系才是最和谐的。

## 全心付出

爱情和婚姻都需要双方全身心的付出。投入一段感情要付出很多，但也是一种巨大的释放过程。只有当你找到你要为之全心付出的那个人之后，一场全新的付出才刚要开始。

在婚姻或爱情关系中，最重要的一点就是忠诚。我们生活在一个物欲横流的社会，诱惑无处不在，要在整个婚姻生活中始终对配偶保持忠诚需要极强的自律和自控能力。

有时，即便小小的诱惑也可能破坏婚姻，甚至造成毁灭性的打击。因此，防微杜渐不可少，方法有两个。

首先，永远不背叛自己的承诺。就像在沙地上画一道线一样，将诱惑隔离，在任何情况下都要忠于爱人。

其次，远离诱惑。不去那些充满诱惑的地方，不做可能被诱惑的事。如果是为了公事不得不为之，那么要避免与异性单独吃饭、喝酒。记住，人多的地方总是安全的。

无论你做什么，去了哪里都要假想爱人始终陪伴着你，你的一言一行对方都听得到、看得到。你做的任何事，都要在24小时内告知对方。你要用你的自律和意志力抵御住诱惑，树立忠于爱人的好形象。

## 愿意改变

婚姻是一段处于“进行时”的关系。随着岁月流逝，婚姻的本质也在变化，并且通常是积极的、建设性的变化。

想要始终保持和谐、美满的婚姻关系，你也要适时而变才行，尤其在有了孩子之后。你要对各种变化作好准备，包括年龄、新工作、职业、适应新的环境、经济状况、健康状况等。所以，在必要的时候灵活应对对于维持长久幸福的婚姻至关重要。

有四种方法可以改变你的生活。第一，多做一点事；第二，少做一点事；第三，你可以尝试以往没有做过的事；第四，有些事不要再

去做了。无论何时，当生活中遇到阻力、挫折或者挑战的时候，问问自己：我要多做什么，少做什么，开始做什么，不去做什么？

## 提高生活质量的四大问题

及时发问同样适用于家庭，先是问爱人，有了孩子也可以问孩子：

1.你希望我多做什么？

2.你希望我少做什么？

3.你希望我去尝试做什么？

4.你希望我不再去做什么？

当你鼓起勇气去问这些问题的时候，你会得到出人意料的答案，其深刻内涵足以成为你的精神导师，帮助你不断修正行为，与家人共同经营幸福、和谐、美好的生活。

## 把爱人当做最好的朋友

爱情与婚姻是幸福生活最重要的元素。你需要一生保持自律和自制力，这样才能创建并维持家庭的和谐，这就要求你始终要保持开放、诚恳和坦率的态度。

做到这些还不够，你还要把另一半当做最好的朋友来对待，他或她是你最想一起共度时光的人，是你应最毫无保留对待的人。你不仅要这样去想，还要这样去做，因为只有这样才能缔造长久、幸福的关系。

心灵写手、教师伊迈特·福克斯（Emmet Fox）在文章中写道：

爱是世间至珍之物，它驱逐恐惧，顺应规律，铲除罪恶，任何力量都无法战胜它。

在爱面前，没有艰难不可攻克，没有疾病不可治愈，没有一扇门无法打开，没有鸿沟无法弥合，没有障碍无法穿越，没有罪恶不能救赎。

任凭积怨深埋，前途暗淡，世事混沌，罪孽深重，只要有爱，一切皆可化解。

爱之深，幸之极，力之强。

在下一章你将了解到，在培养快乐、健康、自信孩子的过程中自律的重要性。

·行动练习·

1.你将采取何种行动使婚姻或恋爱关系中的你们更和谐？

2.你认为自己怎样做才能改善与另一半的婚姻关系？

3.哪方面你做得好一点就能改善你们的沟通？

4.和你的爱人谈一谈，问他或她希望你哪些做得多一点，哪些做得少一点，尝试去做什么以及不要再去做什么。

5.列举你最欣赏的对方身上的两个优点。

6.举例说明你和你的爱人在哪些方面最为合拍。

7.说说你和爱人共同的价值观。

# 第十九章 自律与子女

## 爱可以挑战“不可能完成的任务”

> 对自我的约束不是借助外力，而是存于人的内心中、促进良好行为的一种品质。
>
> ——罗素

许多事情的价值或者重要性可以通过衡量做与不做产生的结果来判断。重要的事必然有重要的结果。养育子女同样非常重要，其影响力可长达80年（当今人们的平均寿命），并且一直延续到第三代、第四代。所以，成为父母是你一生中做的最重要的事之一。

现在的你尽管已经成年，但祖父母是如何对待你父母的仍旧会对你有着巨大影响，而你的父母是如何养育你的也将影响到你未来对子女的教育。上一辈的做法会延续到下一代，代代相传，影响着每一代人的幸福。

### 最重大的责任

有了孩子之后，你要更加严格地要求自己，这样才能尽到父母应尽的责任。从孩子出生的那一天起，一项至少延续20年的任务就此开始，你要负责把孩子培养成一个健康、快乐、自信的人。

在孩子成长的每个阶段，你的一言一行，你所有的作为与不作为都深深影响并塑造着孩子的个性，决定了他长大之后会成为一个什么样的人。

孩子最需要的就是父母不间断的、无条件的爱。孩子对爱的需求如同人们对氧气的需求。他们获得的爱的多少，尤其是成长阶段获得的爱的多少，直接决定了他以后能否成为一个健康、快乐的人。

## 孩子对“爱”的理解

在孩子眼里，“爱”是什么？是时间，是他们认为最重要的人和自己在一起的时间，他们以此衡量自己的价值和重要性，形成对自尊与自我价值的认识。而时间是不可替代的，一旦逝去，再也无法弥补。于是我们听到父母最懊悔的话可能就是，“孩子小的时候我没有抽出足够的时间陪他”。

有了孩子之后，你必须要调整自己的生活习惯，安排你的生活，在孩子成长的过程中抽出更多的时间陪孩子。那些有碍于你成为一名好家长的事要少做、不做。

### 那一刻，我彻底明白了

我一个好朋友几年前结婚了。他是个狂热的高尔夫球爱好者，每周必打5次，冬天也不间断。当球场被白雪覆盖的时候，他就飞到南方去打，顺便度个假。

他结婚4年，有4个孩子。但是，他打高尔夫球的习惯始终没变，他每周抽时间去打球，周末也不歇着。

终于有一天，他的妻子忍无可忍，跟他吵了起来，说他应该把更多的时间用来陪她和孩子们，他的高尔夫球占用了他太多的时间，那

些时间足够他陪她和孩子了，在他们感到脆弱无助的时候，他总是不在身边。

那一刻，他突然意识到自己的生活彻底改变了。原来单身的时候可以做的事，现在因为孩子不可以做了。他是个负责任又有很强自律精神的人，于是他很快将每周打球的次数减少到一次，把更多的时间和精力放在家庭上。后来他告诉我，这之后他与妻子和孩子的关系改善了很多。

## 重新调整生活

结婚之后，人的生活将经历巨大的变化。生活方式不再和从前一样，很多事也变得不那么重要与紧急了。

孩子出生之后，生活再一次改变。你会觉得人生的第一阶段——你年轻的时候像第一节火箭一样脱落了，你正沿着一个全新的轨迹行进着。不过因为孩子的降生，你的生活就彻底改变是不大可能的，你最多减少一些社交活动，例如不和朋友一起吃饭喝酒了，或是周末不再出去参加社会活动了。

生活将围绕家庭和孩子重新构建。父母把大部分时间和精力都放在了孩子身上，平常的话题也多是谈论孩子。

有责任感的父母会把养育子女视为人生中的头等大事。他们所有的时间安排、活动安排都是以孩子为中心的，为的就是更好地尽到为人父母的责任。

## 长远打算

身为父母不得不有长远打算。特别是当你意识到，正处于成长期的孩子会因为你对他做了什么或者没有做什么而对他以后的人生产生深远影响时，你自然就会在和他们说话或者做什么的时候变得格外谨慎和敏感。

当你年轻甚至单身的时候，你可以“放之任之”，你可以发火、生气、自由地表达情绪，可以“只做你自己”。但是当你结了婚、有了孩子以后，你就必须有更强的自律和控制自我的能力。

孩子对父母的行为是异常敏感的，他们会认真观察父母的言行，并使之成为自己世界观和自我形象中的一部分。

几乎每个不正常的大人必定有一个不正常的家庭教育环境，比如小的时候父母说了什么或做了什么伤害了他，让他感到迷茫，吓到了他，总之让他产生了不安全感、愤怒或自卑情绪。

## 爱是最好的礼物

你能给孩子最好的礼物就是让他知道，无论发生什么事，你都会百分之百地爱他，永远不变。

对孩子来说最幸福的事就是不管发生任何事、不管他犯了多大的错误，他最爱的两个人——爸爸、妈妈都会一如既往地爱他。

对孩子来说最幸福的事就是不管发生任何事、不管他犯了多大的错误，他最爱的两个人——爸爸、妈妈都会一如既往地爱他。

孩子不是小大人，他们还没有足够的能力辨别是非。在能够为自己的人生和未来作出明智的决定之前，他们要在很多年的时间里经历

无数尝试，犯无数的错误，有时甚至是接受惨痛的教训，才能拥有足够的智慧。

当孩子犯错误或遇到困难时，父母对待孩子的最好办法是首先保持冷静，之后耐心地教导孩子从错误或困难中吸取教训。

## 管教Vs.培养

很多父母都有一个错误的观念，认为身为父母就是要在孩子犯错时惩罚孩子。20世纪30年代，我的父母正处于童年时期，那时人们的教育方法是“毁掉孩子的想法”，于是一代人的想法被毁掉了。而做父母的还固执地认为他们有责任把孩子教育成小大人，因为他们的父母也是这样教育他们的。

但每个孩子都有自己独一无二的特点，跟任何人都是不一样的。每个孩子来到世上，都有他自己独特的气质、性格和喜好，有自己偏爱的兴趣和活动，这是天生的。

我们自己也常常惊讶地看到，同样的父母、同样的家庭培养出来的孩子完全不同。在我看来，每个孩子都“有自己的闪光点”。

无论大人做什么，孩子都有属于自己的命运轨迹。长大了，他们会有自己的性格，有喜欢他们的人和适合他们做的事。父母要做的就是为他们创造一个安定的环境，让他们按照自己的想法和意愿走自己的人生路。

## 当信念遭到质疑

有位哲学家说过：“有孩子之前我有4个信念，有了4个孩子之后，我一个信念也没有了。”

每个孩子都有自己的特点。养育孩子的过程中，你从前最珍视的那些信念，什么该做什么不该做、什么该说不该说、是或否都将遭到挑战，你要作好准备。具体点说就是作好被证明是错误的准备，因为在层出不穷的错误面前，你不承认也不行。

也许身为父母最重要的责任就是向孩子灌输价值观，特别是自律的重要性。大人都有的一个愿望就是希望自己的孩子有责任心和很好的自我控制能力，希望孩子能够在必要的时候做到高度自律、自我牺牲，或者能延迟满足感。

## 做好榜样

阿尔伯特·史怀哲（Albert Schweitzer）说过："榜样的力量是最有效的教育方法。"

父母在孩子心中树立的形象将对他的一生产生最重要的影响。你的一举一动，孩子都看在眼里，他们会效仿，并且会比较、分析你的行为，尤其是你在压力下的反应。他们会观察你的行为，你生气的样子，他们犯错时你的态度，并由此形成在某种情况下大人会如何应对的印象。

他们会把你在各种情况下的行为，尤其是你面对压力时的表现，视为成年人正常的反应。如果你的孩子崇拜你、尊敬你，对你的某种行为表示认同的话，他们长大后就会模仿你的行为，这种处事方式会延续到他们日后的生活中。

所以，也许对于一个家长来说最好的检验自己的方法就是随时问自己这样一个问题："如果家里人人都像我一样，这个家会是什么样子？"

## 成为标杆

你自律的表现，特别是你生气或愤怒时仍然保持自制，你的孩子会看得到。以后他们生气的时候也会像你一样克制自己。

最近的一项调查显示，孩子们世界观的形成主要来源于母亲如何处理日常生活中的幸与不幸。如果母亲始终保持平静、放松、坚强、乐观，那么孩子就会认为世界是一个理性的世界，他们也会更多地表现为镇定、自律。

如果母亲常常发脾气、神情沮丧，或是认为时间太紧、工作太多，孩子的情绪也会被波及，容易感到迷茫、压力重重。

## 塑造性格

前面也说过，作为父母最重要的任务是向孩子灌输价值观，塑造他们的个性。你要告诉孩子什么样的价值观是重要的，比如正直和诚实。想要孩子真正了解这两种品质背后的含义，你必须以身作则，在实际生活中给孩子做好榜样。

一个人最重要的品质之一就是诚实，所以你教给孩子的最重要的事情之一就是诚实。让大多数家长震惊的是，孩子也是会撒谎的。有时是小谎，有时是大谎，反正都不是实话。这让许多家长很担心，怀疑自己没有把孩子教好。

其实不必过分担忧，说谎也是童年生活中很自然、很正常的事。而且更多的时候，它是一种试验，孩子们想借撒谎来看看在你身上这种方式会不会奏效。如果说谎可以很容易地得到自己想要的东西，孩子们是会常常撒谎的。

我以前问过我儿子迈克尔一个问题，他的回答我一听就知道是谎话。于是我问他："迈克尔，你为什么要那么说呢？你明明知道那不是真的！"10岁的小家伙很认真地说："哦，我只是想试探下你会有什么反应。"

孩子们撒谎就是想知道它是否会奏效，不奏效的话当然不会再说了，很快就告诉你实情了。

## 不说谎话

我和妻子偶尔看到一本育儿书上的一句话："如果孩子对你说了谎，你认为是什么原因让他不敢说真话的？"

这句话给了我们很大的启发。我和妻子立即把孩子们找来，告诉他们："从现在开始，一定要说真话。爸爸妈妈保证，你们说真话时一定不会批评你们，但说谎的话，我们可是会生气并且惩罚你们的。"

自那以后，孩子们开始用真话"试探"我们了，时间长了就养成了习惯。我和妻子也一直信守承诺，从未批评或是责骂孩子，无论他们说的是什么。

有一天，一家人坐在桌子旁聊天的时候，我们的一个孩子说，他的朋友叫他不要对自己想要做的事实话实说。

我儿子说："我跟他说我从来不跟爸爸妈妈说谎的。"

朋友说："每个人都对爸爸妈妈说谎。"

我儿子又说："我真的从来不说谎，我没有必要那么做，我可以告诉他们真话，这没有关系的。"

另外三个孩子听了也都表示同意，还说我们家是一个完美的家庭，因为我们家的孩子不用说谎。

## 自信的基础

说真话有利于孩子健康、茁壮地成长，以及自尊心、自信心的建立。所以诚实的孩子往往自尊心和自信心都很强，他们会用目光直视你，告诉你他们内心真实的感受和想法，他们与那些不得不常常撒谎、欺骗父母的孩子有本质的区别。

有时候孩子说的话、做的事会令你无法认可甚至非常生气，但你也要三思而后行，控制好自己的情绪，并且随时提醒自己，任何反应都有可能被孩子记住，带给他长远的影响。

价值观的确立是要依靠反复地教导和榜样的力量来发挥作用的。言语教导的同时辅以身体力行，孩子会学得非常快，比如爱自己的爱人，关怀不幸的人，对有需要的人慷慨相助，待人接物多些耐心，允许不同观点的存在，面对困难勇往直前，面对失败百折不挠等。他们将把你的行为当做最适当的应对方式。

## 宽容的力量

宽容是你要教给孩子的所有价值观中最重要的一个。不能宽容对待别人多是由于被负面情绪所牵绊。学会宽容，让不愉快的事过去，给孩子做好的榜样。以后他们遇到类似问题的时候也会学你，原谅曾经伤害过自己的人，同时也能将自己从不幸中解脱出来，因为被伤害在人的一生中实在太平常了。

我的父母是异常固执的人，他们的童年正逢大萧条时期，处境艰难，因此养成了刻板的个性，无论犯了什么错都决不让步，更不要说认错了。

所以我很早以前就下定决心，以后自己有了孩子决不像他们一样。我女儿克里斯蒂娜还很小的时候，我每次忍不住向她怒吼之后都会跑过去和她道歉：“我不应该冲你吼，爸爸错了，你能原谅我吗？”

小孩子会犯错误，大人也有反应过度的时候。人非圣贤，孰能无过。在孩子面前犯了错，你要勇于承认，意识到父母的责骂是会打击到孩子的。所以当你反应过度时，认个错吧，请求孩子的原谅。虽然孩子也有错，也不能说你做的就全是对的。只是道个歉，简单地说声：“我错了，你能原谅我吗？”

他们一定会原谅你的。因为你开口的那一刻，萦绕在他心中的不快也就消散了。只要你向前一步，孩子又会变得快乐、自信了。

## 培养子女是永无止境的过程

教导孩子有正确的价值观和行为是父母一生的使命，不是你上一堂关于诚实或爱心的课就能一蹴而就的。只要孩子在你身边，你就必须不断地用语言和行动反复向孩子灌输这些。

有位家长在致“礼貌小姐”的一封信中问：“多久能教会孩子吃饭的规矩？无论我说多少遍，他还是那副邋遢的样子。”“礼貌小姐”回复说：“耐心一点吧。要让孩子养成一个习惯至少要教他15年，而且即便你那么做了，也不能保证你一定会成功。”

## 成为孩子的榜样

如果你想让孩子在某方面举止得体，你就必须先做到，并且一遍一遍地示范给孩子看。比如，你想让孩子衣着得体，你就要先注意自己的衣着打扮；你希望孩子做事有条不紊，你就要身先士卒，以言行告诉他们什么是有条不紊。

每天提醒自己，你怎么做，你的孩子就会怎么做。想到这一点时，你就会更加注意自己的言行，遇事有更强的自制力，因为你明白你的行为将影响孩子未来的行为。

培养有自尊心、自信心和积极价值观的孩子是父母人生中最重要的使命之一。你做得好不好将对你的一生产生深远的影响。

·行动练习·

1.你希望孩子从你身上学到的两种品质是什么?

2.你最希望孩子具备的两种品质是什么？你将如何培养他们养成这两种品质?

3.如果要你做孩子的榜样，从今天开始你要如何改变自己?

4.孩子犯的哪些错误是你应该原谅并且忘记的，现在就原谅吗?

5.你要作出哪些改变，以便有更多的时间和孩子在一起?

6.你要如何教会孩子做诚实的人?

7.你如何鼓励孩子学会更好地控制自己？如果他做到了，你有什么奖励?

# 第二十章 自律与友谊

## 你的尊重价值无限

> 生活中无论你想得到什么都要付出代价，想把事情做好要付出代价，置之不理也要付出代价。总之，做任何事都要付出代价。
>
> ——哈里·布朗

人的幸福感有85%来自于与他人之间的关系。换言之，85%的不幸与问题也来自于与他人之间的关系。前面第十八章和十九章分别讲到了如何经营幸福的家庭以及养育快乐的子女，而除了家庭之外，友情对于一个人的幸福来说也同样重要。

在这一方面就需要你能够娴熟地处理与他人的友谊。好在这门技巧也是可以学会的。多去模仿那些擅长处理友情问题的人，你就可能成为工作以及社交圈中最受欢迎的人。

亚里士多德说人是社会性动物，意思是说人是以与他人的关系来定义自我的。我们与他人的互动以及他人与我们的互动决定了我们每个人的命运，也只有通过与他人的互动我们才能真正了解自己。

### 性格的核心

心理学家说，人所做的一切不是为了增强自尊心，就是为了防止自尊心被他人伤害。对于触及个人价值和重要性的事，每个人都是极

为敏感的。

自尊——人对自我的感知以及对自己本身的喜爱程度——主要是由个人形象决定的，即你对自我的看法和认识。个人形象有三个组成部分，好似一块派的三个部分，彼此紧密相连：

第一点，你对自我的感知。这一点决定了你的步调、言语、行为以及与他人的互动方式。

第二点，你认为的他人对你的看法。如果你认为别人喜欢、尊敬或崇拜你，你就会以积极的想法看待自己，自尊心变得更强。

第三点，人们实际上看待你和对待你的方式。如果你自以为受他人喜爱，但有的人却对你非常粗鲁、不尊重你，你的自我形象将受到冲击，自尊心也将受到打击。另外一方面，如果你认为自己平凡无奇，而别人却对你恭敬三分，你的自我形象也会受到冲击，只不过这种冲击是积极的，结果是你对自己也比以往更加重视。

## 打开幸福之门的钥匙

只有上述三点一致的时候，你才会真正感到幸福，即你的自我感知、你认为他人对你的看法与人们实际上看待和对待你的方式在某种情况下实现了统一。

实际生活中，你会倾向于从与对自己的想法和认识相适应的人际关系中去寻找更深一层的关系，比如友情。如果别人对待你像对待一个非常重要的、有价值的人，你的自尊感就会增强，你也会更喜欢和尊重自己，并且愿意与这样的人相处。

就像我们上学的时候，如果老师喜欢你、关心你的话，你学习会更努力，成绩也会更好。在工作中，员工得到的最大的鼓励莫过于来

自上司的关怀。无论何时，当员工感觉到上司对自己的关心是人与人之间的关心，而非雇主对待雇员的方式时，他会觉得自己更有价值，会更加努力地工作。

## 间接性付出法则

建立并维持良好的人际关系和友情并不难，它只需要你在与他人的交往中多一点间接性付出。

你要丢掉一切以自我为中心的思维惯性，把别人装进心里，考虑他们在想什么，他们的感受如何。

说白了就是如果你想别人做你的朋友，你必须先成为别人的朋友。你想别人喜欢你，你要先喜欢别人。如果你想让别人喜欢你，你要先喜欢他人；如果你想让别人尊重你，你得先尊重别人；你想别人记住你，你要先记住别人。这是一种间接的交往方式，通过这个方式，你可以满足人们内心最深处的需求。

## 增强他人的自尊感

人们内心最深处的需求就是希望被重视。这种需求每个人都有，所以每当你按照间接性付出法则去做的时候，别人的自我形象就会得到加强，自尊心得以提升，自我感觉就会更好，而你自己也将受到感染。

通过自身的言行增强他人的自尊感就像掷出一个“回飞棒”，你拥有的被重视的感觉丝毫不亚于对方。只增强他人自信而对自己毫无益处的情况是不存在的。

当然做到这一点并非易事，需要你具备高度自律精神和自控能力。与其想让别人喜欢你、记住你，不如先努力去喜欢别人、记住别人。

## 增强他人自尊感的七大方法

建立并维持良好人际关系其实很容易，让别人感觉到被重视就可以了。想要知道这一效果如何，你可以先从家人着手，之后再扩展到朋友、同事之间，你会发现用不了多久，自己就成了他们之中最受欢迎的人。

我这里有七大方法助你一臂之力，让你增强他人的自尊感。每一条都不难做到，关键是你要去做。

**1.充分接受别人。**被人不带任何评判、评价和批评地接受是人性使然。心理学家称之为“无条件积极关注”，即毫无保留地完全接受别人。

因为大多数人都容易有先入为主的偏见，喜欢批评别人，因此无条件地接受某一个人会极大地增强那个人的自尊心，提升他的自我形象，让他感到快乐。

电影《BJ单身日记》（*Bridget Jones Diary*）的故事情节均是围绕女主人公布里吉特发现一个男人“就是喜欢她这个样子的人”而展开的。能遇到这样的事再好不过了，她所有的朋友都无法相信一个人竟然可以毫无条件地接受另一个人。

而当你面对一个人的时候，哪怕只是一个微笑，那份真情也足以传达给对方。这就是增强他人自尊感的方法，让别人感到被重视的方法。

当你不再以自我为中心，不再考虑如何给对方留下好印象，而是把别人放在心里，想着他们给你带来了什么时，你可以说是彻底放松了。深吸一口气，对每一个人，无论是家人还是同事，微笑、打招呼，这是你能做的最简单也是最有效的建立人际关系的努力。不要小看一个浅浅的微笑，它足以使人感到快乐和被重视。

**2.积极表达谢意。**对别人的言语和行为表达谢意也是增强对方自尊感和被重视感觉的有效方法。从轻轻点头、微笑到通过卡片、信件、礼物等表达方式，都可以增强对方的自尊感，让他们更喜欢自己。反过来根据间接性付出法则，他们也会更喜欢你。

表达感谢最简单的方法是说声“谢谢”。“谢谢”是个很有力量的词，世界各国的人都对它怀有敬意。我去过90个国家，每到一个国家首先学习的词就是“请”和“谢谢”。每次对别人说这两个词的时候，对方立即会展现出欢快的表情，会冲你微笑，会喜欢与你相处。

每次你说“谢谢”的时候，这个词都会在对方身上产生神奇的效果。虽然只是简单两个字，却足以让对方感觉自己是重要的，他会很高兴与你在一起，并且对你的要求也几乎是有求必应。

**3.多对别人表示认同。**最受欢迎的人永远是容易相处、善待他人的人。反之，容易抱怨、质疑、爱争论和批评他人的人走到哪里也不会受到欢迎。

当别人表达看法的时候，通过点头、表示同意等方法告诉对方你的想法，可以让对方感觉到他自己思路清晰，受到了重视和尊重，他是重要的、有价值的。即便你对他的话并不是完全同意，但由于你表现出的友好态度，他也会因为你的存在而感到高兴。

因为工作的缘故，我每年都要面对几千张新面孔。演讲之余常有人过来问我一些问题，这些问题多半我早已了然于胸，而对方显然不

是，有时，他们会说一些令人发笑的事，既不是真实的事，也没有任何意义。

然而我每次都微笑、点头，倾听他们表达他们的想法和主张，于是对方满意而归，认为我可能认同他们的观点。这样做对我来说不需要付出什么，而且能使对方感到愉快，让他们感觉自己很重要。

**4.学会赞美别人。**人所拥有的东西，包括所有物和取得的成就，通常是巨大投入产生的结果。赞美人的所有物也是取悦别人的一种方法。林肯也说，“人人都喜欢被赞美”。

你赞美的东西可以是外表，也可以是别人穿的衣服或衣服上的某个饰物。当你夸男人领带或鞋子不错时，他们会觉得很高兴。对女人，就夸头发或者身上的任何一部分。记住，很多人出门前都是精心打扮了一番的。

你还可以夸奖人的性格，比如说“你真是有恒心、有毅力”。性格，尤其是好的性格，需要一生的时间去养成。当这份努力被你注意到的时候，被夸奖的人是会非常欣喜的。

此外，你还可以称赞别人的成就。告诉人们你很羡慕他们的房子、办公室，很想拥有同样成功的事业等。

**5.关注他人。**让他人感到被重视的最重要的方法或许就是，当他开口的时候，你认真听。我在《魅力的力量》（*The Power of Charm*）一书中也提到了认真听别人说话是一种有魅力的行为。

最好的倾听是提出一些问题，之后细细品味回答者给出的回答。当他放慢语速或者讲话即将结束的时候，再提出另一个问题。保持前倾姿势、专心聆听、切勿打断对方，就像对方说的是全世界最有智慧、最有趣的话一样。

当人们认真倾听的时候，大脑中会释放出脑内啡，使人们心情愉悦。不仅如此，他们还会将这种愉快的感觉与你的存在联系起来。他们会更喜欢你，会发现你是个既有趣又聪明的人。

**6.不批评、不谴责、不抱怨。**遇到任何事做到不批评、不谴责、不抱怨，无论是直接还是间接的方式。永远不说伤人自尊的话，做伤人自尊的事。不在背后议论别人，不好当面讲的话背后也不要讲。

对人际关系最大的破坏就是恶意的批评。因为它不仅伤害人的自尊心，还能让被批评者产生愤怒情绪与戒心。因此即使不喜欢某个人或某种情形，你也不要有抱怨之词。

人们通常用“好”来形容自己喜欢的人。比如你喜欢光顾的店、常去的餐厅，多半是由于那里的人很“好”。再比如，当你喜欢某个人并想把他推荐或引荐给别人的时候，你会说这个人很“好”。

尤其是在销售行业和商业领域，做得最出色的那些人几乎都是性情温和的人。因为待人友好，顾客就愿意一次次地从他们那里买东西，并且还会将他们推荐给周围的朋友。人们都喜欢和性情温和的人打交道。

当被问到所谓的“好”究竟是指什么时，人们的回答是“让人感觉愉悦”的人。你的性格越是积极乐观，你就越可能是让人感觉愉悦的人。而你的个性越好，人们就越是希望见到你，和你打交道。

**7.礼貌、关怀、周到。**此为3C[注]原则，对任何人你都要按照这一原则行事。

礼貌待人可以使对方感到被重视和尊重，而当对方感到被重视和尊重的时候也会反过来重视和尊重你，甚至这种重视和尊重的程度会更强烈。

别人遇到什么事情的时候，及时表达关心，对方也会同样对待你，在你有需要的时候对你嘘寒问暖，而且更喜欢你。雪中送炭总是动人之举。当你能够打动人心的时候，别人还会不喜欢你吗?

最后一条是周到。当别人有需要的时候，多说能让对方感到自己是重要的、有价值的话，多做能让对方感到自己是重要的、有价值的事。

## 对人多份关怀

无论是第一次见面还是阔别多年的重逢，问他们过得好不好，用心去听他们的回答。人们在交谈中多数会提到生活中遇到的一些问题或者烦恼，如果是这样，你要表现出足够的关切与同情，把对方遇到的问题或困难当做对自己来说极为重要的问题或困难。当你这样做的时候，你会惊讶地发现，当你对别人生活中遭遇的问题或困难表现出足够关切的时候，你的感情真的会受到对方的感染。

建立并维持地久天长的友谊并不难。你只要从现在开始下定决心，当人们离开你的时候，让他们的感觉比当初走向你的时候感觉更好。按照上面提到的方法去做吧，让你周围的人感受到他们是重要的。不断找寻能够增强人们自尊感和提升他们自我形象的方法，让他们觉得自己是很有价值的、很重要的。与此同时，你为别人做的所有事、说的所有话同样会使你自己感觉到自己也是很重要的。

·行动练习·

1.列出你生活和工作中最好的几个朋友的名字，想一想你要如何使他们对自我的感觉变得更好?

2.想一想第一次与某个人见面的时候，你要如何使对方感到他是被重视的。

3.当别人向你表达想法的时候，记得让对方感受到他们的重要性。

4.不评判任何人，只想人们身上的优点。

5.找出每个人身上让你印象深刻的地方，并且告诉那个人你的感受。

6.设想有一台隐形摄像机能将你所有的行为都录下来，在这种情况下，你的表现会有什么不同?

1. 3C指礼貌（courteous）、关怀（concerned）、周到（considerate）三个词首字母的缩写。——译者注

# 第二十一章 自律与心境

## 用自律的力量去原谅，常存感激之心

> 人总渴求改变环境，却从不愿改变自己。人是固执的。如果自我惩罚都无法将一个人打倒，那么他一定会实现自己的目标。人间如此，天国亦如此。一个人的目标是获取财富，那么他也要作好付出巨大代价的准备，若想成就卓越人生，他付出的就远不只这些了。
>
> ——詹姆斯·爱伦

想要发挥自身所有的潜能，却没有足够的自律是无法实现的。从古至今，无论何种宗教、何种意识形态，最深层次的思想都是心境平和。能否使你的心达到平和状态是对人生是否成功的真正考验，也直接决定了你幸福与否。

要成为一个完整的人，尤其是思想成熟的人，你必须在思想、感受和行动中懂得适时运用自律和自制力。精神上的成长、内心的平静以及快乐的感受无不依靠自律与自我掌控才能实现。

### 外在成功Vs.内在成功

想要在外部世界中取得成功，你需要专注并努力工作，朝着既定目标不断奋斗，并在这一过程中使自己逐渐强大起来。

“内在世界”的成功则恰恰相反。你要把所有可能扰乱心境与满足感的因素统统排除在外，你才能拥有内心的宁静。

禅宗教导人们痛苦与不幸的根源都是因为“附着物”。人们被各种想法、意见和物质所牵绊，不愿把心放开。有时因为陷入太深而影响到自身的精神和身体状况，甚至夜不能寐。

只有使自己超脱出来，不去在乎周围的事物和结果，负面情绪才能彻底被消除，犹如将插头从电源拔起，灯才会灭掉一样。

## 对与错不再重要

大多数人内心深处都渴望自己是对的。但是如果不去在乎对或错，那么围绕它们的所有情绪也就没有必要了。杰拉尔德·扬波尔斯基（Gerald Jampolsky）博士曾提出一个相当精辟的问题：“你希望自己是正确的，还是希望自己是快乐的？”

有些人十分忠于自己的政治和宗教信仰，但政治和宗教信仰本身也是从他人那里以某种方式获得的。但是，如果你暂且把信仰放置一旁，你的情绪或者愤怒，也就不会被激发出来了。

我所交往的朋友、见过的人中，其政治和宗教信仰各不相同，但我们却能够融洽相处，最主要的原因就在于我们可以搁置争议，刻意避开有异议的话题，谈意见一致、兴趣一致的话题。

## 不责怪任何人

责怪是引起负面情绪、破坏心态平和的主要诱因。我前面也提到过，负面情绪的出现必然是由于你因为某事责怪了某人。

不管是因为某事或是某人，还是两者兼有，责怪一定是有原因的。当你想责怪他人的时候，第一步先确认，即你把事情联系到自己身上。一旦你感觉到某个人说了什么或做了什么让你认为触犯到了自己，你会立即变得非常生气，并且责怪那个人。

再比如有个人匆匆赶去上班，一路只顾开车狂奔，他之前或许跟爱人吵了架后出门的，由于比较着急径直插到你的车的前面，你一下子就被激怒了。虽然你与他素昧平生，但是你把他的行为与自己联系了起来，所以你就有了负面情绪。

如果你换种思路不再将某个人、某件事联系到自己身上，从其中超脱出来，那么负面情绪自然也就不会存在了。再拿上面的例子来说，当他的车插到你的前面时，你完全可以告诉自己："哦，他可能是赶时间，可能是因为要迟到了。"

这句话说出之后，相信所有负面情绪就此烟消云散了，你仍然是那个冷静、放松、积极的你。

## 从痛苦中抽身

责怪他人的第二个诱因是为自己辩解，即你在某种情况下力图说明自己生气、发火是有原因的。

许多人习惯沉浸于痛苦之中，总是无法忘记过去带给他们的伤痛。他们会反复回想那一天发生的事，不分昼夜地想，想到底谁伤害了自己，即便这件事已经过去了很多年。

遇到一个人，他们就想把自己的遭遇告诉人家，就好像集市上卖东西的小贩，急切地想把所有物品展示给路人。就这样一遍一遍重复当时的痛苦，他们如何遭到不公正对待，对方如何如何坏。

然而，只有当你不再回顾过去、责怪别人做了什么或者没有做什么的时候，只有当你能够坦然接受“某件事发生了”的时候，你才能不再为自己辩解，进而从负面情绪中走出来。

## 学会原谅

自律的最高层面就是宽恕。宽容法则认为，“你能否原谅别人直接反映了你的精神与感情的健康状况”。

每个人都被批评过，被不公正地对待过，甚至被人背叛、欺骗。诚然，这些本身都不是好事。但人生在世，这些是难以避免的。在这个忙碌的世界中，要想避免与各种各样的人产生问题与摩擦，唯一的方法就是住在洞穴中。

经历了不好的事情后，只要问自己一个问题：“我要多久才能克服这个困难，要多久才能回到原来的生活轨道？”如果你想要快乐的话，你就自己作决定，这是你一生中作的最重要的决定之一。同时，它也是对你的思想和精神的一次真正的考验。

## 遗忘曲线

每个人都有自己的“遗忘曲线”（forgetting curve），也叫“宽容曲线”。这条曲线衡量的是你遗忘或宽容负面经历的速度，也从某种程度上说明了你的精神健康状况。

设想有一个矩形，左边的边长从零到100，是你感到被伤害和冒犯的负面经历的程度。与它垂直的横线代表时间，以月和年为单位。

任何人只可能有一条曲线，平缓的或直上直下的。如果你的“遗忘曲线”是平缓的，那么你会在事情发生后很久仍处于愤愤不平的状态，

持续的时间可能是几年也可能是几十年。

有些人至今还在为小时候父母说的一句话或做的一件事生气，而且他们会把事情的过程原原本本再向你讲一遍，包括那些过了很久他们仍无法忘怀的事、童年的经历等，他们会一股脑儿地说给你听。

许多心理学家和精神病学家都说，他们的病人通常是“遗忘曲线”呈平行状态的人。在治疗时，他们谈论的话题也多是某个人在何时对他们做了什么、没做什么，而这使他们感到不快，并且这种情绪一直持续至今。

## 回到当初

精神真正健康的人，其“遗忘曲线”都是直上直下的。他们在生活中也有很多困难和问题，但是他们选择了宽容和迅速遗忘，因为只有这样生活才能像往常一样继续。他们不会把不愉快的事情一直记在心里，并带到日后的生活中去。相反，他们选择遗忘，只想让自己快乐的事。

宽容是打开精神世界的钥匙。只有原谅那些曾经伤害过你的人，并养成宽容他人的习惯时，你才有可能真正享受内心的平静。

## 宽容是个人的行为

有些人对于宽容的概念有些混淆，认为原谅伤害自己的人就是纵容他、赞同他的行为，但事实恰恰相反。宽容纯粹是一种个人行为，与其他人没有任何关系。你原谅一个人是为了让自己解脱，从此不再背负这个情感包袱。

相信你是个足够聪明和有远见的人。心是你自己的，你既可以用它获得快乐，也可以用它来折磨自己。用最高层次的精神力量去寻找你要原谅他人的理由，不再为过去的某件事纠结，理性、客观地看待一切，不夹杂个人感情，运用智慧找出承担责任的理由，让负面情绪闪到一旁。

## 承担责任

当你决定承担责任，去原谅所有曾经以各种方式伤害过你的人的那一刻，你自己就彻底解脱了。你会发现，所有萦绕心头的负面情绪全部消失不见了，取而代之的是内心的平静、爱、幸福和快乐。

不断用自律的力量去原谅他人的回报是超出你想象的。当你能够依靠超凡的自制力、自我掌控和超脱的精神将自己的情绪从现实中分离出来，不让自己的心情受到打扰的时候，你的整体生活质量将得到巨大的提高。

·行动练习·

1.作一下宽容测试：你希望自己是正确的，还是希望自己是快乐的?

2.回顾以往曾经伤害过你的人，下决心原谅他们，不再让自己陷于负面情绪中。

3.不为自己的愤怒等负面情绪找借口，接受应承担的一切。

4.将心态平和作为人生的至高目标，驱除杂念。

5.每天早上阅读启迪心灵的书籍，这一习惯将改变你的命运。

6.从今以后，任何事都不往心里去，设想5年后你会有什么变化。

7.从金钱与物质中超脱出来，不再为任何事而焦躁不安。